

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА**

**Збірник тез наукових робіт**

**VI МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА  
КОНФЕРЕНЦІЯ**

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

**«30» червня 2016**

**Київ–Санкт-Петербург–Відень  
2016**

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА**

*Збірник тез наукових робіт*

**VI МІЖНАРОДНА  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«30» червня 2016

*Сборник тезисов научных работ*

**VI МЕЖДУНАРОДНАЯ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«30» июня 2016

*Abstracts of scientific works*

**VI INTERNATIONAL  
SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE**

**«ACTUAL ISSUES OF ECONOMY AND FINANCE»**

«30» June 2016

Київ–Санкт-Петербург–Відень  
2016

ББК 65  
УДК 330.1  
А-43

Актуальні проблеми економіки та фінансів: збірник тез наукових робіт VI Міжнародної науково-практичної конференції (Київ–Санкт-Петербург–Відень, «30» червня 2016 року / Фінансово-економічна наукова рада, 2016. — 66 с.

У збірнику представлені матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції: «Актуальні проблеми економіки та фінансів».

Матеріали публікуються мовою оригіналу у авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковими.

ББК 65  
УДК 330.1

© Автори статей, 2016  
© Фінансово-економічна наукова рада, 2016  
© Міжнародний науковий журнал, 2016

### **Організаційний комітет конференції:**

Голова редакційної колегії: **Тарасенко Ірина Олексіївна** — доктор економічних наук, професор.

Заступник голови редакційної колегії: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент.

Заступник голови редакційної колегії: **Золковер Андрій Олександрович** — кандидат економічних наук.

Член редакційної колегії: **Сунцова Олеся Олександрівна** — доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України

Член редакційної колегії: **Денисенко Микола Павлович** — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Міжнародної академії інвестицій і економіки будівництва, академік Академії будівництва України та Української технологічної академії

Член редакційної колегії: **Кухленко Олег Васильович** — доктор економічних наук, професор

Член редакційної колегії: **Чубукова Ольга Юріївна** — доктор економічних наук, професор

Член редакційної колегії: **Драган Олена Іванівна** — доктор економічних наук, професор

Член редакційної колегії: **Захарін Сергій Володимирович** — доктор економічних наук, старший науковий співробітник, професор

Член редакційної колегії: **Лойко Валерія Вікторівна** — доктор економічних наук, професор

Член редакційної колегії: **Скрипник Маргарита Іванівна** — доктор економічних наук, професор

Член редакційної колегії: **Селіверстова Людмила Сергіївна** — доктор економічних наук, професор

Член редакційної колегії: **Єфіменко Надія Анатоліївна** — доктор економічних наук, професор

Член редакційної колегії: **Мігус Ірина Петрівна** — доктор економічних наук, професор

Член редакційної колегії: **Смолін Ігор Валентинович** — доктор економічних наук, професор

Член редакційної колегії: **Шинкарук Лідія Василівна** — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України

Член редакційної колегії: **Гоблик Володимир Васильович** — доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, Заслужений економіст України

Член редакційної колегії: **Заруцька Олена Павлівна** — доктор економічних наук, професор

Член редакційної колегії: **Вдовенко Наталія Михайлівна** — доктор економічних наук, професор

Член редакційної колегії: **Копилюк Оксана Іванівна** — доктор економічних наук, професор

Член редакційної колегії: **Ниценко Віталій Сергійович** — доктор економічних наук, доцент

Член редакційної колегії: **Шевчук Ярослав Васильович** — доктор економічних наук, старший науковий співробітник, доцент

Член редакційної колегії: **Мухсінова Лейла Хасанівна** — доктор економічних наук, доцент (Російська Федерація)

# ЗМІСТ

<b>СЕКЦІЯ 1. БАНКІВСЬКА СПРАВА</b> .....	6
Фуксман Олександр Юрійович	
<b>Формування підсистеми антикризового управління ліквідністю банку</b> ...	6
<b>СЕКЦІЯ 2. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ</b> ... 10	
Камеко Анастасія Александровна, Іванович Ольга Константиновна, Макеєнко Г. І.	
<b>Пути совершенствования разработки норм расхода материальных ценностей</b> .....	10
<b>СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ</b> ... 14	
Матюхіна Валерія Олександрівна, Олійник Наталія Миколаївна	
<b>Аналіз трудового потенціалу південного регіону України</b> .....	14
<b>СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА</b> .....	18
Динда Катерина Петрівна	
<b>Моделювання роботи транспортно-експедиційної фірми</b> .....	18
Каплун Олексій Олегович	
<b>Моделювання діяльності пасажирського транспорту з врахуванням інтересів перевізників та пасажирів</b> .....	20
<b>СЕКЦІЯ 4. ІНВЕСТИЦІЇ</b> .....	24
Голайдо Ірина Михайлівна, Лазаренко Алла Леонидівна	
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ РЕГИОНА (на примере Орловской области)</b> .....	24
Чирков Сергій Олександрович	
<b>Інвестиції як чинник стимулювання виробництва екологічної продукції</b> ...28	
Реус Лев Євгенєвич	
<b>Зачем Украине агентство инвестиционного продвижения?</b> .....	31
<b>СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	34
Вельможная Ю.Л., Доломан К.А., Лысанова А. М.	
<b>Проблематика регулирования разделения и кооперации труда работников на предприятии</b> .....	34
Ізюмцева Н. В., Таджигев А.	
<b>Лідерство в демократичному стилі: переваги та недоліки</b> .....	37

<b>СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА .....</b>	<b>39</b>
Гоблик Володимир Васильович	
<b>Європейський досвід державного регулювання сільського зеленого туризму .....</b>	<b>39</b>
Рубан Вікторія Олегівна	
<b>Теоретичні аспекти поняття «секторальна європейська інтеграція» .....</b>	<b>43</b>
<b>СЕКЦІЯ 7. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА.....</b>	<b>46</b>
Nadiya A. Bukalo, Daryna Vitkovska	
<b>Budget refund as one of the problems of a value-added tax .....</b>	<b>46</b>
<b>СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ.....</b>	<b>50</b>
Демидова Марія Геннадіївна	
<b>Роль евро в мировой экономике.....</b>	<b>50</b>
<b>СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВІ РИНКИ .....</b>	<b>57</b>
Рыкова Ирина Анатольевна	
<b>Финансовые рынки и оценка эффективности различных моделей финансовых систем .....</b>	<b>57</b>
<b>СЕКЦІЯ 10. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....</b>	<b>61</b>
Панасенко Виктор Андреевич	
<b>Сравнение продуктов корпоративного поиска вендоров .....</b>	<b>61</b>

# Секція 1. БАНКІВСЬКА СПРАВА

**Фуксман Олександр Юрійович**  
*аспірант кафедри Банківської справи*  
*Київського національного торговельно-економічного університету*  
*м. Київ, Україна*

## ФОРМУВАННЯ ПІДСИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ

Сучасні умови функціонування банків, коли кризові тенденції набувають все більш перманентного характеру, висувають до системи управління ліквідністю обов'язкову вимогу наявності підсистеми антикризового управління. Така підсистема повинна виконувати дві основні функції, а саме: сигнальну, тобто сповіщення про рівень потенційної загрози, та прикладну, що полягає у наявності готового набору антикризових заходів для різних сценаріїв розвитку подій.

Сигнальна функція може бути реалізована шляхом розробки та впровадження інтегральної оцінки стану ліквідності банку, де інтегральний показник (ILI – Integral Liquidity Indicator) буде залежати від рівня та динаміки факторних показників впливу на ліквідність (кожен банк самостійно визначає перелік факторів та, відповідно, факторних показників впливу на ліквідність).

При побудові інтегрального показника головним завданням є зведення до єдиного різноманітних показників, що характеризують фактори оцінки, незалежно від одиниці їх вимірювання, спрямованості тощо. Основним способом побудови залежності між інтегральним показником і досліджуваними факторами є використання їх згортки. Процедура побудови інтегрального показника визначається як формою згортки, так і інформацією щодо ранжування об'єктів стосовно оцінюваної якості. Найчастіше використовується дві форми згортки, а саме: адитивна та мультиплікативна, що визначаються відповідно до формули (1) [1].

$$F = \begin{cases} \sum_1^n (n_{ni} * w_{if}), & \text{для адитивної згортки} \\ \prod_1^m (n_{ni} * w_{if}), & \text{для мультиплікативної згортки} \end{cases} \quad (1)$$

де  $n_{ni}$  – нормалізоване значення оцінюваного фактора,

$w_{if}$  — ваговий коефіцієнт оцінюваного фактора.

Варто зазначити, що інтегральна оцінка не повинна залежати від одиниць вимірювання факторних показників. Для дотримання цих вимог необхідно провести уніфікацію шкал, за якими початково виміряні ці показники. Така процедура являє собою перетворення шкали, в результаті якого область можливих значень вимірювання завжди обмежується відрізком [0; 1]. Для таких цілей варто використати шкалу бажаності Харрінгтона, в основу якої закладена наступна формула розрахунку [2]:

$$d = e^{-e^{-Y}} \tag{2}$$

де  $d$  — значення оцінюваного фактора за шкалою бажаності;

$Y$  — фактичне значення оцінюваного фактора, адаптоване для розрахунку.

Виведена емпіричним шляхом за допомогою вищенаведеної формули шкала бажаності Харрінгтона, яка буде використана під час розрахунку інтегрального показника ІІІ, наведена у таблиці 1.

*Таблиця 1*

**Шкала бажаності за моделлю Харрінгтона**

<b>Вербальна оцінка</b>	<b>Значення показника за шкалою бажаності</b>	<b>Абстрактна оцінка</b>
Дуже добре	1,00–0,80	5
Добре	0,79–0,64	4
Задовільно	0,63–0,37	3
Погано	0,36–0,20	2
Дуже погано	0,19–0,00	1

З метою визначення інтегральної оцінки стану ліквідності банку необхідно провести так званий процес нормалізації факторних показників, що беруть участь у розрахунку ІІІ. Для цього, на нашу думку, доречно використати підхід Дж. Деррінджера та Р. С'юча [3]. Вихідним у даному підході є наступне положення: якщо вищому значенню показника відповідає вище значення результативності, він називається стимулятором; якщо нижчому значенню показника відповідає вище значення результативності, він називається дестимулятором. Алгоритм розрахунку нормалізованих значень факторних показників наведений у формулі (3):

$$P_{ni} \begin{cases} \frac{P_i - P_{imin}}{P_{imax} - P_{imin}}, \text{ для стимулятора} \\ \frac{P_{imax} - P_i}{P_{imax} - P_{imin}}, \text{ для дестимулятора} \end{cases} \tag{3}$$



де  $\Pi_{ni}$  — нормалізоване значення  $i$ -го факторного показника;

$\Pi_{imax}, \Pi_{imin}$  — максимальне і мінімальне значення статистичної вибірки  $i$ -того факторного показника;

$\Pi_i$  — значення  $i$ -того факторного показника у досліджуваному періоді.

Одним з найважливіших етапів розрахунку інтегрального показника є визначення вагових коефіцієнтів факторів впливу на ліквідність банку. Для цього варто використати статистичний метод. Так, спершу необхідно розрахувати коефіцієнт відносного відхилення для кожного з факторних показників відповідно до формули (4):

$$K\vartheta_i = 1 - \frac{\Pi_{imin}}{\Pi_{imax}}. \quad (4)$$

У загальному вигляді ваговий коефіцієнт  $i$ -го фактора розраховується за формулою (5):

$$\omega_{i\varphi} = \frac{K\vartheta_{cpi}}{\sum_1^n K\vartheta}, \quad (5)$$

де  $K\vartheta_{cpi}$  — середньоарифметичний коефіцієнт відхилення показників  $i$ -го фактора [4].

На початковому етапі впровадження інтегрованого оцінювання, коли певні факторні показники не мають достатньої кількості даних для забезпечення надійності статистичної вибірки, можна використовувати припущення, що їх вплив є однаковим. Таким чином, остаточна формула для визначення вагового коефіцієнта фактора впливу на ліквідність матиме наступний вигляд (формула (6)):

$$\omega_{i\varphi} \begin{cases} \frac{K\vartheta_{cpi} * N}{\sum_1^n K\vartheta * M}, & \text{для факторів із показниками, що мають вибірку} \\ \frac{1}{M}, & \text{для факторів із показниками, що не мають вибірки} \end{cases} \quad (6)$$

де  $N$  — кількість факторів, де показники не мають достатньої статистичної вибірки

$M$  — загальна кількість факторів.

Прикладна функція антикризової системи управління ліквідністю реалізовується створеним антикризовим управлінням, до обов'язків якого повинні входити завдання сповіщення керівництва банку про стан кожного факторного показника окремо та загальний рівень інтегральної оцінки ІЛІ, а також розробка антикризових заходів. Так, на нашу думку, доцільно виділяти три фази стану ліквідності банку залежно від значення інтегрального показника, а саме:

1) робоча фаза (значення ІЛІ за абстрактною шкалою знаходиться на рівні 5 або 4);

2) передкризова фаза (значення ІІІ за абстрактною шкалою знаходиться на рівні 3);

3) кризова фаза (значення ІІІ за абстрактною шкалою знаходиться на рівні 2 та 1).

Якщо розраховане антикризовим управлінням значення показника ІІІ має абстрактну оцінку 5 або 4, що відповідає робочій фазі стану ліквідності, увага повинна приділятися лише тим факторам, значення яких за абстрактною шкалою менше 4, а спеціальна робоча група не формується.

Якщо розраховане антикризовим управлінням значення показника ІІІ має абстрактну оцінку нижче 4, впроваджується одна з двох фаз ліквідності (передкризова або кризова) та створюється робоча група, метою функціонування якої є забезпечення виходу банку з кризи ліквідності (у випадку кризової фази) або недопущення входження банку у фазу кризи (у випадку передкризової фази). Задля досягнення цієї мети та залежно від динаміки факторів на засіданнях робочої групи можуть бути прийняті рішення щодо: обмеження видачі готівки через каси банку з рахунків клієнтів шляхом встановлення внутрішніх лімітів на таку видачу; залучення коштів на поточні/строкові рахунки за ставками, що перевищують середньоринкові на Х%; передачі функції прямого співробітництва із найбільшими клієнтами до казначейства; часткового або повного обмеження кредитування; продажу частини проблемної заборгованості третім особам; дострокового погашення частини портфеля депозитних сертифікатів НБУ; продажу цінних паперів, в тому числі державних, на вторинному ринку цінних паперів; звернення до НБУ для отримання стабілізаційного кредиту рефінансування тощо.

Отже, побудова підсистеми антикризового управління ліквідністю на основі інтегральної оцінки забезпечує банку постійний контроль за факторами впливу на ліквідність з одного боку, та оперативність реалізації антикризових заходів – з іншого [5].

### Література

1. Григорук П. М., Ткаченко І. С. Методи побудови інтегрального показника // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 4. – С. 34–38.
2. Harrington Edwin C., Jr. The Desirability Function / Harrington E. C. // Industrial Quality Control. – 1965. – April. – pp. 494–498.
3. Castillo E. D. Modified Desirability Functions for Multiple Response Optimization / Castillo E. D., Montgomery D. C., McCarville D. R. // Journal of Quality Technology. – 1996. – Vol. 28, No.3. – pp. 337–345.
4. Горбунов В. М. Теория принятия решений [Електронний ресурс]: учеб. пос. Томск, 2010. Режим доступу: <http://pandia.ru/text/77/443/98.php>.
5. Фуксман О. Ю. Побудова антикризової підсистеми управління ліквідністю банку на основі інтегральної оцінки // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Економіка. – 2016. – № 1. – С. 411–418.

## Секція 2. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

**Камеко Анастасія Александровна**

**Иванович Ольга Константиновна**

*студентки 4 курса кафедры бухгалтерского учета,  
анализа и аудита в промышленности  
руководитель — канд. экон. наук, доцент,*

**Макеенко Г. И.**

*Белорусский государственный экономический университет  
г. Минск, Беларусь*

### **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАЗРАБОТКИ НОРМ РАСХОДА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ**

Необходимым условием организации производства продукции является обеспечение его материальными ресурсами: сырьем, материалами, топливом, энергией, полуфабрикатами и т.д. Материальные ценности являются предметами, на которые направлен труд человека с целью получения готового продукта.

Эффективное использование материальных ресурсов на предприятиях промышленности возможно при их целенаправленном, рациональном использовании и осуществлении действенного, полного учета и контроля их расходования. Это позволит минимизировать материальные затраты на производство продукции. Актуальность выбранной темы выражается в том, что создание запасов и управление ими является гарантом надежного и бесперебойного производственного процесса, служащего основой экономической деятельности организации.

Сокращение материальных затрат на производство и реализацию продукции достигается путем сокращения расхода различных видов материальных ресурсов на изготовление единицы конкретного вида продукции, т.е. путем сокращения норм расхода материальных ресурсов. Для этого необходимо выбрать наиболее подходящий метод разработки норм.

Такие авторы, как Титов В. И., Сергеев И. В., Веретенникова И. И. и другие рассматривают три метода расчета норм расхода материальных

ресурсов: опытно-статистический, аналитически-расчетный и опытно-лабораторный.

Опытно-статистический метод основан на использовании данных о расходе материальных ресурсов за прошлые периоды. Однако такой способ не соответствует принципам экономии на основе научно-технического прогресса.

Аналитически-расчетный метод использует данные о чистом весе готовой продукции и о допустимой величине отходов материальных ресурсов. Однако такой способ расчета норм является формальным, так как данные по допустимым отходам из общепромышленных нормативов не для каждого предприятия могут быть подходящими, а также данный метод не является универсальным, так как для продуктов-новинок его использование станет невозможным.

Опытно-лабораторный метод основан на проведении эксперимента или производственного наблюдения и поэтому является длительным, дорогостоящим методом и применяется, в основном, для впервые производимой продукции.

Основным недостатком при формировании норм расхода является отсутствие фактора учёта научно-технического развития при использовании каждого известного метода. На предприятиях, использующих современное оборудование, соответствующее тенденциям научно-технического прогресса, фактический расход материальных ресурсов на производство продукции сокращается. Чтобы соответствовать темпам развития науки и техники, а также обеспечить повышение эффективности производства, необходимо ориентироваться на прогрессивные нормы расхода.

Для устранения вышеуказанных недостатков и совершенствования традиционного инструментария разработки норм расхода Климуком В. В. был предложен расчёт величины нормы расхода по формуле дисперсии величин нормы расхода и объема производства в разные периоды (формула 1):

$$HP = \left[ 1 + \frac{\sum_{i=1}^n (\Phi P_i - HP_i) / HP_i}{\sum_{i=1}^n (\Phi B_i - ПВ_i) / ПВ_i} \right] \times HP_{np}^{cp}, \quad (1)$$

где  $\Phi P_i, HP_i$  — величина фактического расхода и нормы расхода материальных ресурсов в  $i$ -м периоде в течение года  $n$  соответственно;

$\Phi B_i, ПВ_i$  — величина фактического и планового объема выпуска продукции в  $i$ -м периоде в течение года  $n$  соответственно;

$HP_{np}^{cp}$  — величина среднего значения нормы расхода за прошлый год  $n$ .

При использовании данной формулы берется норма расхода материальных ресурсов средняя за прошлый период, соответствующий фактически исследуемому. Затем производится корректировка на величину

дисперсии, т.е. широты разброса фактических показателей от нормативных. В качестве показателей отклонения выбираются расход материальных ресурсов и выпуск продукции. Чем больше величина отклонений расхода материальных ресурсов, тем выше требуется установить норму расхода.

Введение индекса дисперсии нормы расхода и дисперсии объёма выпуска продукции позволит предприятию повысить эффективность управления производством путём оперативного корректирования норм расхода материальных ресурсов с целью максимально возможного сокращения величины расхождений между фактической и нормативной величинами расхода.

Рассмотрев формулу, разработанную Климуком В. В., авторы предлагают следующую формулу для расчета нормы расхода материальных ценностей (формула 2):

$$HP = MZ_{нат} \times \frac{1}{K_{нтр}} \times K_{квал} + O_{нат}^{нп}, \quad (2)$$

где  $MZ_{нат}$  — затраты материала на изготовление конкретного вида продукции в натуральном измерителе в предыдущем периоде;

$K_{нтр}$  — коэффициент учёта научно-технического развития в соответствующей сфере деятельности предприятия;

$K_{квал}$  — коэффициент квалификации рабочих при выполнении конкретного производственного задания;

$O_{нат}^{нп}$  — величина отходов материала на изготовление данного вида продукции в предыдущем периоде.

При и зго товлении продукции учитываются планируемые затраты материала и планируемая величина отходов материала. Корректировка планируемой величины нормы расхода на вышеописанные коэффициенты позволит точнее установить норму расхода и, тем самым, сэкономить материальные ресурсы.

Коэффициент учёта научно-технического развития определяется как отношение количества научно-технических разработок в сфере производственно-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия на момент разработки норм к количеству научно-технических разработок за аналогичный период предыдущего года. Методика расчёта данного коэффициента обусловлена выражением научно-технического прогресса темпами реализованных научно-технических разработок. Чем больше реализовано разработок (т.е. чем выше коэффициент научно-технического развития), тем больше имеется возможностей повышения эффективности производства.

Коэффициент практических навыков рабочих определяется произведением индекса квалификации рабочих и индекса стажа работы. Уровень

теоретико-практической подготовки и стажа рабочих оказывают влияние на рациональный расход материальных ресурсов. Индекс квалификации соответствует отношению наивысшего уровня квалификации рабочих по конкретному виду работ к среднему по предприятию уровню квалификации рабочих, выполняющих конкретный вид работ. Такой подход к расчёту индекса квалификации обосновывается зависимостью величины расхода материальных ресурсов от уровня подготовки рабочих.

Индексу стажа работы присваиваются значения от 1,0 (с шагом 0,03) при сопоставлении со стажем (с шагом 3 года). Например, рабочему с наибольшим стажем работы (более 30 лет) будет соответствовать значение 1,0; рабочему со стажем 27–30 лет — значение 1,03; рабочему со стажем 24–27 лет — значение 1,06 и так далее (при увеличении стажа работы индекс стажа сокращается), что обусловлено более рациональным расходом материальных ресурсов при высоком стаже работы.

Применение предложенных формул при расчёте нормы расхода материальных ценностей на предприятии позволит повысить уровень эффективности управления производством на основе наиболее точного учёта воздействия возможных факторов на величину расхода материальных ресурсов [1, с. 35–39].

### Литература

1. Климук, В. В. Пути совершенствования нормирования расхода материальных ресурсов / В. В. Климук // Содружество наук. Барановичи-2012: Материалы VIII Междунар. науч-практ. конф. молодых исследователей. — Барановичи: РИО БарГУ, 2012. — С. 35–39.

### Секція 3.

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

**Матюхіна Валерія Олександрівна**  
*студентка напряму підготовки «Економіка підприємства»*

**Олійник Наталія Миколаївна**  
*к.т.н., доцент кафедри економіки і підприємництва,  
заступник завідувача кафедри з наукової роботи  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

### АНАЛІЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Кожна область України має свої особливості економічного стану, де пріоритетними напрямками економіки є розвиток промисловості або сільського господарства. До Південного регіону України станом на 2015 рік входять три області: Миколаївська, Одеська та Херсонська. До 2014 року до складу Південного регіону входила також Автономна Республіка Крим, яка на даний момент є окупованою територією, і тому не розглядається в даному аналізі, бо не впливає на економічний стан Південного регіону у цілому.

Мета дослідження — розглянути вплив різних напрямків господарської діяльності на розвиток та стан трудового потенціалу Південного регіону, зокрема промисловості та сільського господарства.

Фактори, які впливають на формування трудового потенціалу, поділяються на кількісні та якісні. Розглянемо кількісні показники. Економічна активність населення Південного регіону України проаналізована у таблиці 1.

За даними Держкомстату України [3, 4, 5] чисельність економічно активного населення у віці 15–70 років становить: у Миколаївській області — 551,6 тис. осіб та 558,2 тис. осіб відповідно в 2014 та 2015 роках; у Одеській області — 1081,9 тис. осіб та 1086,3 тис. осіб відповідно в 2014 та 2015 роках; у Херсонській області — 499,8 тис. осіб та 496,6 тис. осіб відповідно в 2014 та 2015 роках.

Як видно з таблиці 1, як в 2014, так і в 2015 роках найбільша кількість економічно активного населення переважає в Одеській області. Проте рівень економічної активності населення як в 2014, так і в 2015 роках найбільший у Миколаївській області і становить відповідно 63,0% та 64,0%.

Таблиця 1

## Економічна активність населення у Південному регіоні України

Область	Чисельність економічно активного населення у віці 15–70 років, тис. осіб		Рівень економічної активності, у відсотках до населення віком 15–70 років	
	2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік
Миколаївська	551,6	558,2	63,0	64,0
Одеська	1081,9	1086,3	60,8	61,2
Херсонська	499,8	496,6	62,6	62,5

Чисельність економічно активного населення у віці 15–70 років та рівень економічної активності в 2015 році порівняно з попереднім 2014 роком по Миколаївській та Одеській областях зросли, а по Херсонській області — зменшилися.

Чисельність населення працездатного віку по Миколаївській області становить 725273 осіб, з них проживають в міських поселеннях — 498537 осіб та в сільській місцевості — 226736 осіб. Чисельність населення працездатного віку по Одеській області — 1484935 осіб, з них проживають в міських поселеннях — 1000810 осіб та в сільській місцевості — 484125 осіб. По Херсонській області чисельність населення працездатного віку складає 662436 осіб, з них проживають в міських поселеннях 405362 осіб та в сільській місцевості 257074 осіб.

Найбільша кількість зареєстрованих безробітних, у 2015 році за даними Держкомстату відстежується у Миколаївській області та становить 19669 осіб, з яких всього втратили роботу 15595 осіб, в тому числі найбільше постраждали працівники сільського, лісового та рибного господарств, їх чисельність скоротилась на 6714 осіб. На другому місці по кількості безробітних знаходиться Одеська область, яка налічує 16998 безробітних осіб, з яких втратили роботу 14551 осіб, з яких також найбільша кількість в області сільського, лісового та рибного господарств, що складає 6709 осіб. На останньому місці розташована Херсонська область, за кількістю безробітних 15100 осіб, з них втратили роботу 11995 осіб, найбільша кількість з яких також мала роботу в області сільського, лісового та рибного господарств. Таким чином, ми бачимо, що у Південному регіоні найбільше скоротилась кількість працівників у сільському господарстві. Але якщо розглядати кількість безробітних у відсотках до активного населення віком від 15–70 років, то перше місце по кількості безробітних займає Херсонська область — 9,9%, на другому місці Миколаївська область — 9,1%. Найкращий стан по кількості безробітних у Одеській області — 6,7%.

При порівнянні рівня безробіття, тобто відношення кількості безробітних до кількості населення працездатного віку по областях Південного



регіону отримуємо іншу картину: найбільший рівень безробіття зареєстровано у Миколаївській області (2,7%), на другому місці — Херсонська область (2,3%). Одеська область і при цьому порівнянні має найменше безробіття (1,2%). Наведене порівняння свідчить, що в Південному регіоні тільки Одеська область має вищий рівень трудового потенціалу.

Щодо структури зайнятості по областях, то найбільший попит на робочу силу також має Одеська область — 2478 осіб. Лідирують за кількістю вакансій такі сфери економічної діяльності: державне управління і оборона, обов'язкове соціальне страхування — 453 особи, промисловість — 394 осіб, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги — 374 осіб, транспорт, складське господарство, поштова і кур'єрська діяльність — 361 особи, оптова та роздрібна торгівля — 270 осіб. На другому місці — Миколаївська область, попит на робочу силу в якій — 985 осіб. Найбільша кількість вакансій склала у таких сферах економічної діяльності: державне управління і оборона, обов'язкове соціальне страхування — 246 осіб, промисловість — 186 осіб, сільське, лісове та рибне господарства — 119 осіб, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги — 117 осіб, оптова та роздрібна торгівля — 88 осіб. У Херсонській області, яка розташована на третьому місці, попит на робочу силу склав 554 особи. Найбільша кількість необхідних вакансій у промисловості — 105 осіб, у державному управлінні та обороні і обов'язковому соціальному страхуванні — 103 особи.

Навантаження на одне робоче місце (вакантну посаду) становить: у Миколаївській області — 20 осіб, в Одеській обл. — 7 осіб, у Херсонській обл. — 27 осіб.

Працевлаштування зареєстрованих безробітних впливає на структуру зайнятості та підвищує трудовий потенціал регіону. Станом на 2015 р. найбільша кількість працевлаштованих безробітних зареєстрована в Одеській області — 20283 особи, з них найбільше — у сфері сільського, лісового та рибного господарств — 8827 осіб. У Миколаївській області зареєстровано 18114 осіб працевлаштованих безробітних, з них найбільша кількість також припадає на сільське, лісове та рибне господарства — 7839 осіб.

За статистикою статевовікової структури Південного регіону України в 2015 році найбільшою частиною постійного населення є жінки, більша чисельність з яких припадає на Одеську область та становить 1264780 осіб, з них віком 16–59 років становлять 754792 осіб. У Миколаївській області їхня чисельність зменшується і складає 538169 осіб, вікова група жінок постійного населення віком 16–59 років склала 373155 осіб. Нижча чисельність населення жінок спостерігається переважно у Херсонській області та складає 572308 осіб, з яких віком 16–59 років — 339460 осіб.

Найбільше населення чоловічої статі налічується у Одеській області та становить 1120602 осіб, в тому числі вікова група 16–59 років складає

730143 осіб. У Миколаївській області постійне населення серед чоловіків становить 538169 осіб. Херсонська область має нижчу ланку населення і складає всього 494136 осіб.

Розглядаючи рівень народжуваності, як один з факторів трудового потенціалу, бачимо, що найбільший його рівень в Південному регіоні спостерігається в Одеській області та становить 29332 особи за рік, в Миколаївській обл. — 12999 осіб та в Херсонській обл. — 12248 осіб.

Трудова міграція та трудова активність також є факторами трудового потенціалу. За даними Державної служби статистики України в 2015 р. міграційний приріст населення Миколаївської області склав +0,7 тис. осіб, в Одеській області +4,6 тис. осіб, а в Херсонській обл. —0,9 тис. осіб.

Одеська область має найбільший приріст населення через міграцію. Цьому сприяє її економічний стан. А саме: найбільша в Південному регіоні заробітна плата, наявність робочих місць, сприятливе географічне розташування. Найгірша ситуація склалась в Херсонській області: одна з найнижчих по Україні заробітна плата, високий стан безробіття сприяють відтоку активного населення та погіршенню економічного стану області та регіону взагалі.

Проведений аналіз трудового потенціалу свідчить, що Одеська область єдина в Південному регіоні, яка має стабільний економічний стан: найменший відсоток безробіття, найбільший відсоток працевлаштування та зайнятості, а також має найбільший приріст населення. Проте Херсонська та Миколаївська області мають проблеми, для вирішення яких необхідно покращити економічний стан в областях: розвивати сфери економічної діяльності, такі як промисловість, сільське господарство, будівництво й інше для створення робочих місць та підвищення рівня працевлаштування і зайнятості, для зростання рівня заробітної плати, щоб запобігти міграції населення з регіону.

### Література

1. Акулов М. Г. Економіка праці та соціально-трудові відносини Навч. посіб. / М. Г. Акулов, А. В. Драбаніч, Т. В. Євась. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 328 с.
2. Тимошенко Г. М. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2015 року. Державна служба статистики України / Г. М. Тимошенко — К.: Консультант, 2015. — 110 с.
3. Сайт Головного управління статистики в Миколаївській області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua>.
4. Сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
5. Сайт Головного управління статистики у Херсонській області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua>.

## Секція 3. ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА

**Динда Катерина Петрівна**  
*Студентка кафедри математичного моделювання економічних систем  
Національний технічний університет України «КПІ»  
м. Київ, Україна*

### МОДЕЛЮВАННЯ РОБОТИ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНОЇ ФІРМИ

Реалізація будь-якої продукції не може уникнути етапу розподілу. На сучасному етапі розвитку економіки він здійснюється за допомогою сфери логістичних послуг, яка в свою чергу виражається роботою транспортних-експедиційних фірм. В Україні дана галузь функціонує з 90-х років ХХ століття, а зараз перебуває на стадії розвитку, тому і потребує наукових досліджень та обґрунтувань.

В умовах ринкової економіки гостро постає задача раціоналізації логістичного сервісу, вирішення якої, досягається шляхом оцінки роботи постачальників, експедиторських фірм або інших логістичних посередників. Існує багато методів, які характеризують рівень логістичного сервісу. Одним з них є використання показників, що описують стан функціонування логістичних систем за даного рівня загальних витрат. Ще одним підходом є застосування інтегрального критерію оптимальності витрат логістичної системи з урахуванням якості обслуговування споживачів. Також слід зазначити про концепцію «діаграм збалансованих переваг», де мають місце як фінансові так і нефінансові показники ефективності.

Щоб адекватно оцінити реальну картину в сфері логістичних послуг необхідно врахувати інтереси всіх учасників економічного процесу. Розглядаючи сторону того, хто надає послуги, тобто транспортно-експедиційну фірму, її функціонування можна відобразити за допомогою функції прибутку ( $\Pi$ ), яка є різницею між доходами і витратами від її виробничої діяльності. Сторона споживача, тобто фірми-замовника, виражається за допомогою її функції корисності ( $U$ ).

$$\Pi \rightarrow \max;$$

$$U \rightarrow \max.$$

Як прибуток логістичного підприємства залежить від ціни ( $P$ ), яке у свою чергу змінюється в часі ( $t$ ). Оскільки на даному етапі розвитку

економіки сфера вантажних перевезень розвивається швидкими темпами, що свідчить про високий рівень конкуренції, то споживання в цій галузі характеризується еластичністю попиту відносно ціни. Звідси слідує, що споживач при виборі посередника враховує ціновий фактор. Тому можна вважати, що корисність фірм-клієнтів теж є функцією від ціни. Також слід сказати про те, що замовник логістичних послуг завжди має обмежений бюджет ( $B$ ) на здійснення перевезення певного обсягу ( $Q$ ). Все вище сказане можна охарактеризувати наступною моделлю:

$$\Pi(p(t)) \rightarrow \max;$$

$$U(p(t)) \rightarrow \max.$$

$$Qp(t) \leq B.$$

Отже, для оцінки логістичного сервісу фірми необхідно розглянути об'єкт дослідження з двох боків, а саме: результат наданих послуг такого типу з точки зору споживача і з точки зору підприємця. Показники, які допомагають визначити рівень обслуговування з обох сторін, можна скомбінувати і отримати загальну модель визначення рівня логістичного сервісу. Така модель в подальшому може допомогти в ході раціоналізації існуючого положення підприємства на ринку.

### Література

1. Дудар Т.Г. Основи логістики. Навч. посіб / Т.Г. Дудар, Р.В. Волошин. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 176 с.
2. Николаева М.А. Товароведение потребительских товаров. Теоретические основы: Учеб. для вузов./ М.А. Николаева. — М.: НОРМА, 2000. — 283 с.
3. Пономарьова Ю.В. Логістика: навч. посіб./ Ю.В. Пономарьова. — Вид. 2-ге., перероб. та доп. — К.: Центр навч. л-ри, 2005. — 385 с.

Каплун Олексій Олегович

*студент*

*НТУУ «Київський політехнічний інститут»*

*м. Київ, Україна*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ З ВРАХУВАННЯМ ІНТЕРЕСІВ ПЕРЕВІЗНИКІВ ТА ПАСАЖИРІВ**

В житті сучасного міста важливою складовою частиною увійшов пасажирський транспорт, основним завданням якого є забезпечення потреби населення в перевезеннях при систематичному поліпшенні якості обслуговування пасажирів. Транспортна рухливість жителів і середня дальність їх поїздок зростає в міру зростання чисельності і міської території. Відповідно до цього подальший розвиток, вдосконалення і поліпшення якості обслуговування пасажирських перевезень актуально для вивчення і реалізації.

Управління транспортною системою є однією з основних складових частин інфраструктури міста, яка забезпечує важливі потреби населення. Одним з головних завдань управління транспортним господарством є створення оптимальних маршрутів і інтервалів руху рейсових автобусів. Складність її вирішення полягає в необхідності точного визначення потоку пасажирів і розподіл його в часі протягом дня, в різні дні тижня та сезони року [1].

Крім того, зростають грошові витрати на експлуатацію транспортних засобів і собівартість перевезень пасажирів. Зростання транспортної рухливості населення, в умовах скорочення провізних можливостей призводить до збільшення наповнюваності салонів. У «часи пік» вона втричі перевищує значення, які рекомендовані Міжнародним союзом громадського транспорту. Таким чином не забезпечується мінімальний рівень комфортності поїздок пасажирів та необхідні умови безпеки при перевезеннях [2].

Також існує потреба в поліпшенні екологічної обстановки міста, необхідність розвантажити пасажиропотоки в точках з інтенсивним рухом транспорту. Дане питання вимагає комплексного підходу, який включає в себе одночасне вирішення кількох завдань. Такими завданнями можуть бути вдосконалення тарифної політики, моніторинг функціонування громадського транспорту, створення раціональної транспортної мережі, формування єдиної маршрутної мережі та її оптимізація, зменшення шкідливого впливу транспорту на навколишнє середовище [5].

Вирішення цих завдань дозволить скоротити простої автобусів, виключити скасування рейсів, підвищити ефективність використання ру-

хомого складу. Разом з тим оптимальне планування перевезень дозволяє підвищити продуктивність автобусів при зниженні кількості рухомого складу транспорту, що надходить на маршрут при тому ж пасажиропотоку і вивільнити зі сфер обігу значних матеріальних ресурсів автопарку [3].

Для визначення найбільш оптимального варіанта організації міської мережі громадського транспорту та вивчення пасажиропотоку на мережі міста пропонується використовувати пакети імітаційного моделювання. Вони дають можливість оцінювати здатності транспортної системи з точки зору ефективності та рентабельності перевезення пасажирів, допомагають визначати основні показники з метою забезпечення якості пасажирських перевезень.

У зв'язку цим, метою досліджень є побудова математичної моделі для вирішення завдання маршрутизації при розподілі пасажирських і транспортних потоків, що враховує специфіку переміщень пасажирів в місті. Для забезпечення ритмічного функціонування всієї транспортної системи міста необхідно враховувати результат впливу одного потоку на інший і їх взаємодія з зовнішнім середовищем. Таким чином, математична модель описує процеси, що відбуваються і дозволяє з мінімальною трудомісткістю отримати необхідний статистичний матеріал [4].

Модель має високу ступінь деталізації і враховує логіку кожного суб'єкта транспортного процесу. У ній враховані такі параметри: протяжність маршруту, кількість зупинок на маршруті, відстань між зупинками, кількість автобусів на лінії, кількість рейсів за день, пасажиропотік, пасажирооборот.

Говорячи про вдосконалення тарифної політики, варто наголосити на тому, що проблема підприємств пасажирського міського транспорту полягає в тому, що вони можуть стати прибутковими за рахунок ефективнішої роботи, а не за рахунок підвищення тарифів за перевезення. Сьогодні в цілому автотранспортні підприємства залишаються збитковими. Особливістю роботи пасажирського транспорту є необхідність узгодження економічних інтересів автотранспортних підприємств та потреб та інтересів пасажирів і передбачає зважений підхід до формування тарифів за користування послугами пасажирського транспорту. Для задоволення вимог населення послугами підприємств-перевізників за якісними, кількісними, економічними параметрами та одночасному забезпеченні рентабельності підприємств пасажирського транспорту необхідно регулювати тарифи у напрямку рентабельності при збільшенні якості обслуговування, що дозволить задовольнити інтереси перевізників і пасажирів [2].

Способами зниження зростання тарифів є державне регулювання та створення ринкової економіки, при здійсненні яких варто враховувати, що державне регулювання призводить до послаблення ринкових стимулів і відтоку капіталу з галузі, скасування регулювання тарифів на

перевезення пов'язана з ризиком різкого підвищення тарифу за проїзд, а збереження регулювання — до погіршення обслуговування населення, залучення приватних перевізників зменшує бюджетне навантаження і підвищує якість послуг.

Тому важливо обмежити тарифи для забезпечення доступності транспортних послуг та недопущення їх надання нижче собівартості (демпінгу) або довгострокового застосування занижених цін, що не дозволить забезпечити безпеку транспортного процесу [4]. Тарифне регулювання варто здійснювати шляхом поступового вирівнювання рівня транспортної забезпеченості маршрутів і поліпшення якості транспортних послуг.

Актуальною стає проблема щодо забезпечення охорони навколишнього середовища від шкідливого впливу пасажирських транспортних засобів. Зниження шкідливого впливу від використання рухомого складу транспорту на здоров'я людини і навколишнє середовище досягається за рахунок переходу на транспортні засоби, що працюють на екологічних видах палива і альтернативних джерелах енергії та зниження енергоємності транспортних засобів.

Реалізація результатів моделювання забезпечить:

- Зростання конкурентоспроможності підприємств транспорту;
  - Підвищення ефективності управління пасажирським транспортом;
  - Збільшення кількості пасажирів транспортних засобів;
  - Підвищення якості транспортного обслуговування населення;
  - Скорочення транспортних витрат підприємств-перевізників;
  - Зниження шкідливого і негативного впливу пасажирського транспорту на навколишнє середовище [5].
- Оптимізація і зниження витрат на пасажирські перевезення.

Таким чином, оптимізація перевезень та створення раціональної транспортною системи є одним пріоритетних напрямків для вдосконалення і поліпшення якості обслуговування пасажирських перевезень, збільшення рентабельності пасажирських перевезень. Перевагою є об'єктивна оцінка рівня транспортних послуг та визначення шляхів підвищення якості обслуговування пасажирів, врахування інтересів як споживачів транспортних послуг так і підприємства-перевізників. Все це створює передумови для подальшого розвитку і вдосконалення транспортної системи в цілому і пасажирської транспортної системи зокрема.

Література

1. Піталев О. А. Визначення оптимального числа транспортних засобів міського пасажирського транспорту // Вісник УрГУПС. — 2009 г. — Випуск 4. — С. 120–123.
2. Липенка А. В. Про розробку імітаційної моделі міських пасажирських перевезень. / А. В. Липенка, Н. А. Кузьмін, О. А. Маслова // Актуальні питання інноваційного розвитку транспортного комплексу: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. — Орел, 2011 р — т. 2. — С. 50–54.
3. Михайлов А. Ю. Адаптація методів розрахунку зупиночних пунктів маршрутного пасажирського транспорту до сучасних умов / А. Ю. Михайлов [и др.] // Організація та безпека дорожнього руху в великих містах. — СПбєрбург, 2006 — с. 205–211.
4. Волкова, М. Н. Логістика пасажирських перевезень у великому промисловому районі // Приазовський державний технічний університет. — 2011 р .. — с. 2–3.
5. Туревский, І. С. Автомобільні перевезення: навчальний посібник / І. С. Туревский. — М. : Видавничий Дім «Форум», 2011. — 222 с.



## Секція 4. ІНВЕСТИЦІЇ

**Голайдо Ирина Михайловна**  
*старший научный сотрудник, к.э.н., доцент*  
*ФГБОУ ВО «Орловский государственный*  
*университет экономики и торговли»*  
*г. Орел, РФ*

**Лазаренко Алла Леонидовна**  
*Зав. кафедрой финансов и кредита, д.э.н., профессор*  
*ФГБОУ ВО «Орловский государственный*  
*университет экономики и торговли»*  
*г. Орел, РФ*

### ИНВЕСТИЦИОННАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ РЕГИОНА (на примере Орловской области)

*Инвестиционная восприимчивость, инвестиционный потенциал  
региона, инвестиции*

**Статья подготовлена в рамках выполнения Государственного задания Министерства образования и науки РФ (Задание № 2014/512).**

Инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала любого государства и его субъектов. Во всех крупных государствах часть функций по регулированию инвестиционных процессов передана на региональный уровень управления, что позволяет учесть специфику инвестиционных рынков. Россия в этом плане не исключение. Как известно, увеличение поступлений инвестиций в регион для обеспечения главной цели регионального развития — роста качества жизни населения — обеспечивается, в том числе, повышением его инвестиционной привлекательности и переходом на инновационный тип развития. Неблагоприятная в настоящее время относительно многих других стран мира инвестиционная привлекательность значительной части регионов России является главной причиной значительного дефицита как иностранных, так и отечественных инвестиций. Наряду с проблемами разработки мер стимулирования и повышения привлекательности территории определение «настроенности» к приему инвестиций экономической системы на местах является актуальным.

Таким образом, оценка эластичности региональной экономической системы на воздействие внешних факторов включая инвестиции, является актуальной проблемой. Оценить это можно при помощи показателя инвестиционной восприимчивости региональной экономики. Инвестиционную восприимчивость региональной экономики необходимо рассматривать как процесс, обладающий широким разбросом и непостоянством параметров потребности и способности хозяйственной деятельности в регионе привлечь и освоить инвестиционные ресурсы. Данный процесс обусловлен изменениями в факторах производства в контексте целенаправленного объединения инвестиций и ориентации научно-технического развития экономики региона на укрепление настоящего и будущего экономического потенциала.

Для экспресс-оценки инвестиционной восприимчивости региона применяется следующая формула:

$$I_t = \frac{I_{t-1}^n}{I_t^{инв}}$$

где  $I_t$  — инвестиционная восприимчивость региональной экономики в  $t$  год;

$I_{t-1}^n$  — индекс промышленного производства в  $t-1$  год;

$I_t^{инв}$  — индекс физического объема инвестиций в основной капитал в  $t$  год [2, с. 13].

Результаты расчетов индекса инвестиционной восприимчивости региона (по Орловской области) представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Инвестиционная восприимчивость региона (на примере Орловской области) в 2006–2014 гг.

Следует отметить, что инвестиционная восприимчивость Орловской области напрямую зависит от общеэкономической ситуации не только в регионе, но и в стране в целом. В годы, характеризующиеся кризисными явлениями, отмечена невысокая инвестиционная восприимчивость, в остальные периоды этот показатель достаточно стабилен.

Орловская область — небольшой по численности регион. На 01.01.2014 г. численность населения равна 770 тыс. человек (63-е место в России), в том числе: городское — 507,6 тыс. человек (66%) и сельское — 262,4 тыс. человек (34%). Плотность населения — 31,2 чел./км<sup>2</sup>.

Общие результаты функционирования производственно-экономического комплекса области и социальной сферы в 2015 г. свидетельствуют о сохранении положительных тенденций, достигнутых за ряд последних лет.

С учетом динамики основных видов экономической деятельности по предварительным итогам 2015 года рост валового регионального продукта 21,6 млрд.руб. По итогам 2015 года рост объемов промышленного производства в ценах составил 100,1%.

В 2015 году освоенный объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования составил 47,8 млрд рублей — 106,46% к 2014 году в действующих ценах. Однако, если рассмотреть этот показатель в сопоставимых ценах, то он равняется 89,4%. Снижение объемов инвестиций в основной капитал на 10,6% в сопоставимых ценах вызвано сокращением кредитных источников в 2015 году в связи с кризисной ситуацией.

В 2015 году предприятиями области накоплено 5361,1 млн рублей финансовых вложений, что в 1,5 раза больше, чем за соответствующий период 2014 года. В структуре накопленных финансовых вложений наибольший удельный вес составляли долгосрочные вложения 62,4% (3347,9 млн рублей), на долю краткосрочных приходилось 37,6% (2013,2 млн рублей). Основным источником финансовых вложений предприятий являлись собственные средства — 2170,4 млн рублей, их удельный вес в общем объеме составил 51,2 процента. В структуре привлеченных источников преобладали заемные средства других организаций 68% всех привлеченных средств. В 2016–2017 гг. прогнозируется прирост инвестиций в основной капитал по региону [3].

На сегодня в числе наиболее перспективных инвестиционных проектов в регионе: строительство завода по производству цементно-стружечных плит мощностью 35 тыс. кубических метров в год (ООО «Сте-МаЛ»); строительство мно гофункционального торгового комплекса ООО «МЕТРО Кэш энд Керри»; восстановление и организация деятельности аэропорта «Орел-Южный» (ООО «Инженерная корпорация Самсонова»); создание производственного комплекса по выращиванию

овощей в закрытом грунте (ООО «Агропромышленная компания «Кумир») [1, с. 124; 5, с. 245].

Наибольшую инвестиционную восприимчивость региональной экономики ежегодно имеют такие регионы, как Чукотский автономный округ, Республика Ингушетия, Сахалинская область. В этих регионах данный показатель превышает показатель по Орловской области более, чем в 2 раза. Такая дифференциация во многом обусловлена различиями в инвестиционном потенциале, в частности, его производственной и отраслевой составляющих, а также прямым и косвенным воздействием федеральных и региональных органов власти [4].

Таким образом, механизм обеспечения инвестиционной восприимчивости региональной экономики должен быть построен на принципах системного подхода, в процессе обеспечения инвестиционной восприимчивости необходимо обозначить границы и выявить условия возможного регулирования инвестиционных потоков с целью улучшения инвестиционного климата региона.

#### Литература

1. Лазаренко А.Л. Интеграционные процессы в регионе и их воздействие на инвестиционные потоки / А.Л. Лазаренко, И.М. Голайдо, И.А. Рыкова // Фундаментальные исследования. — 2015. — № 3. — С. 120–126.
2. Смирнов В.В. Инвестиционная восприимчивость региональной экономики: оценка и обеспечение / В.В. Смирнов // Региональная экономика: теория и практика. — 2013. — № 28 (307). — С. 12–20.
3. Портал Орловской области — публичный информационный центр. — <http://www.orel-region.ru> (дата обращения: 11.05.16).
4. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». — <http://raexpert.ru> (дата обращения: 25.05.16).
5. Golaydo I. M. Assessment and Management of Factors of the Regional Investment Potential / I. M. Golaydo, Y. P. Soboleva // Asian Social Science. — Vol 11, No 7 (2015). — p. 240–251 — ISSN1911-2017, Copyright © Canadian Center of Science and Education.

**Чирков Сергій Олександрович**  
*магістр менеджменту*  
*Донбаський Державний Технічний університет*  
*м. Алчевськ, Україна*

## **ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЧИННИК СТИМУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ЕКОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Сьогодні в усьому світі збільшується попит на екологічну продукцію та екологічні товари виробництва, тобто усі підприємства поступово спрямовують своє виробництво на екологізацію. Виробництво екологічної продукції створює жорстку конкуренцію, тому для отримання прибутків підприємства повинні чітко дотримуватися світових екологічних норм та стандартів.

На світовому ринку усе більше збільшується асортимент та кількість екологічних товарів. До екологічних товарів слід відносити екологічно нейтральні та екологічно спрямовані товари. **Екологічно нейтральні** — товари, виробництво та споживання яких не руйнує довкілля. **Екологічно спрямовані** — товари, виробництво та споживання яких вносить позитивні зміни у довкілля [1, с. 94, 96].

З кожним роком попит на екологічно спрямовані товари збільшується швидкими темпами. В Україні виробництво екологічних товарів (як екологічно нейтральних так і екологічно спрямованих) розвивається доволі стримано, адже на підприємствах немає достатньо фінансових ресурсів для заміни обладнання та устаткування. Виробництво екологічних товарів (екологічне підприємництво) більше розвивається, за такими напрямками [2, с. 70]: виготовлення, установка й експлуатація природоохоронних (очисних) споруджень; розробка та впровадження екологічно чистих технологій; переробка, транспортування та поховання відходів, ліквідація токсичних відходів; торгівля екологічними технологіями, продуктами й відходами; енергозбереження; збереження земельних ресурсів; виробництво екологічно чистих продуктів харчування; екоаудит і екоекспертиза; водяний, повітряний контроль; екологічне кредитування та страхування; природоохоронна пропаганда й освіта; екотуризм; екологічна медицина та професійна безпека; інформаційні технології; життєохоронні системи; підтримування рівноваги екосистем. Одним із чинників, які впливають на швидкість заміни є інвестиції.

Для покращення існуючої ситуації потрібні значні обсяги інвестицій, але на жаль вони йдуть на впровадження інноваційних технологічних процесів, які дозволяють продукції бути конкурентоспроможною за ра-

хунок меншвідходного або безвідходного виробництва та відповідності світовим нормам та стандартам. Та обсяги прямих іноземних інвестицій скорочуються а вітчизняні інвестори не поспішають інвестувати вітчизняні підприємства, і на це існує ціла низка причин, а саме:

- неправильно обрана маркетингова стратегія підприємств (в основному орієнтація на зовнішні споживачів);
- спрямування залучених інвестицій для впровадження інноваційних та екологічно безпечних методів виробництва продукції;
- орієнтація на отримання більшого прибутку, не роблячи акцент на соціально-політичну ситуацію;
- ускладнення конкурентоспроможності за рахунок цінової політики, тощо.

Цінова політика підприємства залежить й від сплати екологічних платежів, але на жаль, у останні роки сума екологічних платежів поступово збільшується, завдяки зносу основних засобів виробництва. Для того, щоб зменшити екологічні платежі та бути конкурентоспроможними на світовому та зовнішньому ринках, потрібно впроваджувати наступне:

- впровадження інноваційного обладнання та технологічних процесів, які мінімізують негативний вплив на зовнішнє середовище;
- використовувати альтернативні джерела енергії, адже усім відомо, що ці галузі є енергоємними.

Найбільш оптимальним альтернативним джерелом енергії є енергія вітру. Потужність одного вітряка дає можливість працювати не тільки одному підприємству а декільком. Хоча його вартість є достатньо високою, але використання його енергії дозволить зменшити ціну завдяки двом головним факторам:

- зменшення витрат електроенергії;
- зменшення екологічних платежів за рахунок використання альтернативної електроенергії.

Тобто, якщо інвестор має намір інвестувати певне підприємство він повинен урахувати усі ризики, можливості та перспективи підприємства. Загалом усі інвестори мають за мету отримання прибутку і лише деякі враховують екологічну безпеку виробництва.

Більшість інвесторів намагаються інвестувати у стабільно працюючі підприємства, бо витрати на впровадження інноваційних технологій є меншими, ніж інвестування підприємств з більшим ступенем зносу основних засобів.

Якщо ж інвестувати виробництво з використанням альтернативної енергії, то підприємство крім того, що може зменшити ціну продукції, може й збільшити обсяги виробництва за рахунок маловідходних технологій, може отримувати ще й додатковий прибуток, реалізуючи надлишок своєї електроенергії (рис. 1). [3, с. 324–325].

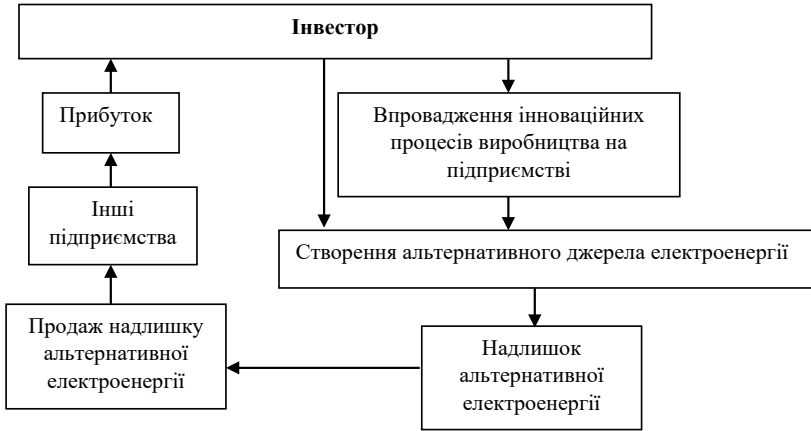


Рис. 1. Інвестування підприємства з альтернативним джерелом електроенергії

Розглянувши усе вищезазначене, ми можемо зробити наступні висновки, а саме: інвестиції у енергозберігаючі технології є одним з пріоритетних чинників інвестування промислового виробництва; бо вони роблять виробництво більш екологічно безпечним, зменшить використання природних ресурсів, які вичерпуються дуже швидко (а саме вугілля та природний газ), дозволить більше уваги приділяти соціальному аспекту підприємства. Застосування альтернативної електроенергії на більшості підприємств регіонів сформує більшу інвестиційну привабливість регіонів та збільшити екологічну безпеку виробництва й зменшити антропогенний вплив на навколишнє середовище.

### Література

1. Ілляшенко С. М., Прокопенко О. В. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління: Монографія. / Під ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. – 250 с.
2. Шоган Г. И. Возможности развития экологического предпринимательства на местном уровне // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємництва та організація виробництва. – 1999. – Вип. 3. – С. 69–72.
3. Чирков С. О. Інвестиції у енергозберігаючі технології. Збірник наукових праць Донецького державного університету управління: «Економічні та екологічні механізми розвитку України та її регіонів»: Серія «Економіка», Т. XIII, вип. 267. – Донецьк, 2013. – 404 с., С. 322–328.

**Реус Лев Евгеньевич**  
*студент Бизнес-колледжа  
Европейского университета  
г. Киев, Украина*

## **ЗАЧЕМ УКРАИНЕ АГЕНТСТВО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОДВИЖЕНИЯ?**

В отчёте «Уменьшение доходности: что может заставить инвесторов снизить уровень ожиданий» [1], подготовленном консалтинговой компанией McKinsey, последние 30 лет были названы «золотым веком» инвестиций в акции и облигации. Более того, мы можем с уверенностью дополнить данное утверждение фразой, что последние 30 лет были «золотым веком» прямых иностранных инвестиций (далее ПИИ — *авт.*). Бурный рост ПИИ во второй половине XX века поставил развивающиеся страны, являвшиеся наибольшими их получателями, перед необходимостью формирования стратегии инвестиционного продвижения.

Сегодня наличие эффективной стратегии инвестиционного продвижения, как и необходимость в агентстве, осуществляющем её на практике, являются неотъемлемыми аспектами привлечения ПИИ в экономику страны. Так, по данным на 2013 год, в 130 странах мира действует порядка 170 агентств инвестиционного продвижения (Investment Promotion Agencies, далее IPA — *авт.*), объединившихся в 1995 году во Всемирную ассоциацию агентств инвестиционного продвижения (The World Association of Investment Promotion Agencies — WAIPA) [2].

Ключевыми функциями IPA, как следует из международной практики [2], являются: построение положительного инвестиционного имиджа государства, привлечение ПИИ в экономику, предоставление юридической защиты прав и интересов иностранных компаний, оказание консалтинговых услуг инвесторам, привлечение и развитие инновационных технологий. Одним из первых среди мировых лидеров, сформулировавших концепцию деятельности агентства, был премьер-министр Сингапура в 1959–1990 гг. Ли Куан Ю: «мы должны были создать [...] его так, чтобы инвесторы имели дело с одним агентством, а не с большим числом отделов, департаментов и министерств. Это агентство должно было решать все проблемы, возникавшие у инвесторов» [3].

По нашему мнению, в современном мире примерами наиболее эффективного функционирования IPA являются Правительственное агентство по инвестициям Гонконга (Investment Hong Kong) и Управление экономического развития Сингапура (The Singapore Economic Development Board). Это масштабные организации, предоставляющие



широкий спектр консалтингових услуг от вопросов, касающихся городской инфраструктуры до космических технологий и индустрии [4], [5]. Немаловажными факторами, влияющими на эффективность работы агентств, является их прямая подчинённость Премьер-министру, а также привлечение к сотрудничеству представителей национального бизнеса, имеющих непосредственную заинтересованность в развитии деловых отношений с иностранными компаниями. Таким образом, эффективное IPA является не неким бюрократическим органом, а формой взаимозаинтересованного государственно-частного партнёрства.

Между тем, одно лишь агентство по инвестиционному продвижению не является панацеей от всех проблем в экономике, его роль скорее вспомогательна. Стабильность и политическая воля лидеров Гонконга и Сингапура осуществлять необходимые рыночные реформы оказали благотворное воздействие на инвестиционный имидж данных стран, что в свою очередь, сыграло ключевую роль в выработке доверия у инвесторов. Только лишь стратегия инвестиционного продвижения, не подкреплённая реформами, не сможет увеличить приток ПИИ и повлиять на развитие экономики страны, а окажет скорее негативное влияние на инвестиционную привлекательность, так как подорвёт доверие инвесторов.

Проводимые с 2014 года либеральные реформы, направленные на интеграцию Украины в европейское экономическое пространство, а также отнесение вопроса привлечения ПИИ к приоритетным задачам Правительства, создают благоприятную основу для инвестиционного позиционирования Украины на мировых финансовых рынках.

Однако, к сожалению IPA до сих пор отсутствует в Украине. Существовавшее же в 2010–2014 гг. Государственное агентство по инвестициям и управлению национальными проектами (Госинвестпроект) за всё время своей работы не смогло привлечь в экономику ни доллара ПИИ и полностью реализовать ни одного инвестиционного проекта [6].

Между тем, на протяжении последних 20 лет функции правительственного IPA фактически выполняет международная организация Американская торговая палата в Украине (American Chamber of Commerce in Ukraine – AmCham), объединяющая свыше 600 компаний из более чем 50 стран, осуществляющих деятельность в Украине [7].

По нашему мнению, привлечение экспертов AmCham к сотрудничеству в формировании и деятельности украинского IPA, организованного в форме гос ударственно-частного партнёрства с учётом практики IPA в Гонконге и Сингапуре, наиболее благотворно скажется на уровне эффективности его работы. Необходимость в организации, оказывающей консалтинговую и правовую поддержку инвестору, импортирующей и внедряющей инновационные зарубежные технологии, была доказана

обширной международной практикой, что в условиях глубокого социально-экономического кризиса, в котором сегодня находится Украина, является одним из наиболее актуальных сегментов реформ.

### Литература

1. Метелица Е. McKinsey предсказала конец «золотого века» западного фондового рынка [Электронный ресурс] / Е. Метелица // РБК. — 2016. Режим доступа: <http://www.rbc.ru/finances/28/04/2016/5720d07f9a79477bc06b85f4>
2. The World Association of Investment Promotion Agencies [Электронный ресурс] // WAIPA. Режим доступа: <http://www.waipa.org/why-waipa/>
3. Ратников А. Государство — это он: как Ли Куан Ю создал процветающий Сингапур [Электронный ресурс] / А. Ратников // РБК. — 2015. Режим доступа: <http://www.rbc.ru/ins/politics/23/03/2015/550ff3569a79473e26caae0>
4. Investment Hong Kong [Электронный ресурс] // InvestHK. Режим доступа: <http://www.investhk.gov.hk/index.html>
5. The Singapore Economic Development Board [Электронный ресурс] // Future ready Singapore. Режим доступа: <https://www.edb.gov.sg/content/edb/en/about-edb/company-information/organisation-structure.html>
6. Маркив М. С 2010 года Госагентство Каськива не привлекло ни доллара инвестиций [Электронный ресурс] / М. Маркив // Forbes Украина. — 2013. Режим доступа: <http://forbes.net.ua/nation/1350283-s-2010-goda-gosagentstvo-kaskiva-ne-privleklo-ni-dollar-investicij>
7. American Chamber of Commerce in Ukraine [Электронный ресурс] // Ukraine ACC. The Chamber of Commerce. Режим доступа: <http://www.chamber.ua/About/Chamber>

## Секція 5. МЕНЕДЖМЕНТ

Вельможная Ю.Л.,

Доломан К.А.

*студентки Харьковського національного  
автомобільно-дорожного університета*

*Научний керівник: ст. преподаватель*

Лысанова А. М.

### ПРОБЛЕМАТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗДЕЛЕНИЯ И КООПЕРАЦИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация.** В статье определены основные аспекты разделения и кооперации труда работников на предприятии, которые при рациональном распределении способствуют снижению затрат труда, издержек производства, росту производительности труда, поддерживает согласованность в работе индивидуальных и коллективных исполнителей.*

***Ключевые слова:** разделение и кооперация труда, организация труда, предприятие, исполнители.*

**Постановка проблемы.** Одним из важнейших направлений обеспечения социальной сферы работы предприятия является рационально построенная организация труда на всех уровнях производства. Недоброкачественная организация труда ведет за собой увеличение затрат, а в следствии уменьшение дохода предприятия.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Степень разделения и кооперации труда характеризует уровень общественного производства. Исследованию проблем организации труда, его разделения и кооперации посвящены труды отечественных и зарубежных ученых: Ф. Тейлора, Ф. и Л. Гилбрет, Г. Форда-старшего, А. А. Богданова, А. К. Гастева, О. А. Ерманского, П. М. Есманского, П. М. Керженцева, И. М. Бурдянского, Н. А. Волгина, Б. М. Генкина, А. С. Довбы, А. И. Рофе, В. М. Серова, Г. Э. Слезингера, И. С. Степанова, А. М. Шуникова и др., а также зарубежных ученых А. Смит, Я. Зеленецкого, Т. Котарбинского, Г. Паркера, П. Стоуна, и др. В имеющихся научных разработках и публикациях определена сущность процессов разделения и кооперации труда.

**Нерешённые составляющие общей проблемы.** В особенной мере необходимо выделить проблему разделения труда в управляющей системе пред-

приятія. Неудовлетворительное распределение обязанностей между служащими данной системы может привести к ряду негативных последствий. Основной составляющей данной проблемы является нарушения одного или нескольких принципов распределения и кооперации труда на предприятии.

**Формулирование целей статьи.** Целью данной статьи является исследование особенностей разделения и кооперации труда работников на предприятии и решение проблем в данное время и перспектив в будущем.

**Изложение основного материала исследования.**

Под *разделением труда* на производстве понимается разграничение деятельности людей в процессе совместного труда, а под *кооперацией труда* — совместное участие людей в одном или нескольких, связанных между собой процессах труда. Разделение и кооперация труда — взаимосвязанные и дополняющие друг друга стороны трудовой деятельности людей.

Ученые выделяют несколько принципов разделения труда, нарушение которых может привести к нарушению работы всей управляющей системе.

Основными (чаще всего встречающимися) нарушениями подвергаются такие принципы:

1. Все работники предприятия вносят в процесс свой индивидуальный труд. Поэтому труд каждого человека, коллектива предприятия, фирмы обязан быть заранее спланирован, организован. Принятие спонтанных решений касательных организации труда приемлемо лишь в ситуациях, которые невозможно или трудно спланировать. Систематичность этого приводит к нарушению количественных и качественных норм труда.

2. За каждым рабочим фирмы должны быть четко установлены его обязанности и функции. Нарушение данного принципа приводит к усложнению выявления виновных в каких-либо инцидентах на предприятии, что ведет к безответственности работников.

3. В разделение труда на предприятии необходимо учитывать профессиональный уровень и личные качества каждого работника.

4. Работники должны иметь стимул к качественной работе и выполнению своих обязанностей. Нарушение этого принципа приводит к снижению работоспособности и ответственности работников.

5. Работник должен быть загружен ровно на столько, сколько позволяют его профессиональные и личные качества. Этот принцип нарушается из-за частых «сокращений» или, наоборот, набора «лишних» сотрудников.

Хотелось бы отметить особую роль мотивации сотрудников, а также роль социально-психологических методов управления предприятием в этом процессе. Это приемы воздействия на работников, основанные на создании благоприятных условий труда. Большое количество работников и руководителей многократно изо дня в день выполняют ограниченный круг работ — однообразных, имеющих минимальный масштаб и глубину. Такие работы или задания получили название *шаблонных*. Им не хватает завершенности,

автономности, они монотонны и вызывают усталость. Прогулы, саботаж, текучесть кадров нередко являются реакцией работников на монотонность повторяющихся работ, которыми они постоянно заняты. В разных странах проведены многочисленные исследования взаимосвязи между уровнем разделения труда и удовлетворенности работой. Они показали, что модели индивидуальной работы позволяют добиваться более высокого качества труда, чем линейные и групповые модели, включая конвейерные линии.

Нарушение вышеназванных принципов косвенно или напрямую приводят к возрастанию убытков на предприятии. Если выделять точнее, то нарушения в разделении труда влияет на такие технико-экономические показатели предприятия: увеличения расходов и уменьшение доходов, увеличение трудоемкости работ.

Также неэффективное разделение труда на производстве может привести к ряду негативных исходов:

1. Снижению эффективности использования рабочего времени и оборудования. Впоследствии это приведет к возрастанию издержек (доплата за переработки рабочим и быстрый износ оборудования).

2. «Обезличивание» ответственных лиц на предприятии, что затрудняет контроль. Впоследствии, управляющие органы и рабочие становятся безответственными, что вновь ведет к росту убытков предприятия.

3. Усложнение проектирования и организацию производственных процессов и нормирования труда.

4. Потеря квалификации работником. Из-за плохо организованного разделения труда работник чаще всего выполняет работу не по квалификации, что приводит к потере навыков.

**Вывод.** Проанализировав данную проблему можно сделать вывод, что именно организованный на научной основе труд является ведущим фактором роста его производительности и снижения издержек производства, основой обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов рыночной экономики.

### Литература

1. Семенов В. Г. Разделение труда на предприятии: состояние и перспективы // Труд и социальные отношения. — 2008. — № 11. — с. 57.
2. Рофе А. И. Организация информирования труда: Учебник для вузов. — М.: Издат-во «МИК», 2003. — 368 с.
3. Бычин В. Б., Малинин С. В., Шубенкова Е. В. Организация и нормирование труда. Учебник для вузов/ Под ред. Ю. Г. Одегова — 3-е изд. перераб. и доп. — М.: Издательство «Экзамен», 2005. — 464 с. (Серия «Учебник для вузов»).
4. Жуков А. Л. Регулирование и организация оплаты труда: Учебное пособие. — М.: Издательство «МИК», 2003. — 336 с.
5. Роговский Н. Укрепление трудовой дисциплины как условие роста производительности труда. Плановое хозяйство. 1980, № 4, с. 25–31.

**Ізюмцева Н. В.**

*кандидат економічних наук, завідувач кафедри менеджменту та бізнесу  
Харківський інститут Державного вищого навчального  
закладу Університет банківської справи  
м. Харків, Україна*

**Таджиев А.**

*студент 5 курсу, напрямку підготовки «Бізнес-адміністрування»,  
Харківський інститут Державного вищого навчального  
закладу Університет банківської справи  
м. Харків, Україна*

## **ЛІДЕРСТВО В ДЕМОКРАТИЧНОМУ СТИЛІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

Актуальність дослідження є необхідність, особистості, адаптувати не до сталих умов, соціальних, економічних чи політичних змін, а навпаки до перманентних змін, що відбуваються у більш швидкому темпі українського суспільства, при цьому людина має бути готовою до них, але й бути готовим до впровадження змін на практиці та вміло ними управляти.

Найбільш відомі дослідники лідерської поведінки — це К. Левін, Д. МакГрегор, Р. Лайкерт, Р. Блейк та Дж. Моутон, С. Гармаш, В. Татенко У своїх працях вони вивчали стиль поведінки лідерів, який у контексті управління називається стилем керівництва [3].

Головними ознаками демократичного стилю є високий рівень децентралізації повноважень, вільність у прийнятті рішень та при виконанні завдань, її оцінювання та турбота при забезпеченні працівників усіх необхідних ресурсів. Також головною ознакою є те, що керівник чекає до поки робота не буде виконана, щоб її оцінити, а не вистроює жорсткий контроль навколо підлеглого.

Система контролю має підкріплювати діяльність керівника демократичного стилю, через це зменшується час на організацію, також притаманне постійне інформування працівників, щодо реаліїв, ускладнень та недоліків у роботі, та перспективи розвитку.

Топ-менеджер має опанувати місцецтво керування, тобто бути на одному рівні із «народом» — підлеглими.

Демократичний стиль сприяє перетворенню дисципліни на самодисципліну, зростанню реальної влади й авторитету керівника. На практиці та в наукових джерелах демократичний стиль управління часто називають колегіальним, товарицьким, контактним, авторитетним [1].

Демократичне управління потребує великої кількості часу для вирішення проблем через колегіальність прийняття рішень, але це мало

дійсне під час дискусій чи обговорень під час надзвичайної ситуації та низької організації праці.

### Демократичний керівник

у стосунках з підлеглими доброзичливий, поважний, тактовний
уважно ставиться до їхніх інтересів, прагнень та запитів
не підкреслює своєї вищості
визнає свої помилки,
бере на себе відповідальність за дії підлеглих та за свої рішення
Сприяє розвитку ініціативи

Але в демократичному стилі теж є недоліки. Найнеприємніший його наслідок — нескінченні збори, на яких обговорюється одне і теж саме. Іноді керівники до цього стилю, якщо їм потрібно відкласти прийняття важливих рішень. Вони сподіваються, що, одержавши завдяки нескінченним дебатам перепочинок, зрештою зрозуміють, що саме потрібно робити.

У цей час відбувається досить цікава ситуація, коли у підлеглих таких лідерів, з'являється відчуття, ніби ними ніхто не керує, тим самим збільшується конфлікт [2].

За яких умов демократичний стиль виявляється найефективнішим? Якщо керівник не знає, який шлях кращий, і має потребу в пораді співробітників-професіоналів. Але якщо в лідера — «демократа» є чітке уявлення про кінцеву мету, він може запропонувати несподівані способи її досягнення [1].

Таким чином, можна зробити висновок що, демократичний стиль керування не є успішним, коли працівники не компетентні і низький рівень організованості праці, тим самі вони не зможуть допомогти керівництву, навіть порадою. Під кризового становища, такий стиль керування буде не дієвим, і може привести до краху компанії.

### Список використаних джерел

1. Власова О. І. Соціальна психологія організацій і управління. Підручник. — К.: ТОВ «Кондор», 2010. — 398 с.
2. Гармаш С. Лідерські якості особистості керівника як запорука успіху / С. А. Гармаш, О. Е. Гашутіна // Управління інноваційними проектами та об'єктами інтелектуальної власності. — 2013. — С. 37–44.
3. Татенко В. Типологія лідерства / В. Татенко // Психолог. — 2014. — № 34. — С. 12–14.

## Секція 6. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

**Гоблик Володимир Васильович**  
*Д. е. н., доцент, перший проректор*  
*Мукачівського державного університету*

### **ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ**

У Європі лідерами за обсягами розвитку індустрії сільського туризму є Франція та Іспанія, де сільський туризм переріс у високорентабельну галузь. Власники агроосель в Іспанії об'єднані в асоціації, основне завдання яких полягає в тому, щоб здійснювати категоризацію сільських осель залежно від рівня наданих послуг і контролювати їхню відповідність вимогам асоціацій. В Іспанії існує поділ нічліжних закладів, розташованих у сільській місцевості, які підлягають оподаткуванню як суб'єкти агротуристичного підприємництва, на такі класи: HR (hotel rural) — сільський готель, CR (casa rural) — сільський будинок [1].

Щодо Італії, то тут сільський туризм почав розглядатися сільським населенням як основна форма підприємницької зайнятості. Унаслідок пільгового режиму оподаткування для сільського підприємництва з'явилася розгалужена мережа престижних відпочинкових котеджів і пансіонів не нижче 3-зіркового рівня, які мають усю необхідну рекреаційну інфраструктуру. Ще однією особливістю сільського туризму в Італії є те, що майже половина власників агрокотеджів працюють «в тіні», тобто не проходять державну сертифікацію, не отримують ліцензії на діяльність, не сплачують податки [2].

У Австрії акцентом відпочинку у селі є безпосередня задіяність гостей у вигоні худоби на альпійські луки, зборі альпійських трав та лісових ягід, виготовленні молокопродуктів, а також різноманітні програми активного гірського й екологічного туризму [3].

У Румунії сільський туризм розвивається, передусім, у Південних Карпатах і орієнтується на такі ж переваги, що й Україна, тобто на збереження природного середовища й етнокультурних традицій (обряди, звичаї, народні ремесла, вівчарство на карпатських полонинах, гастрономічні традиції, унікальна народна архітектура, гірські замки, гірськолижні курорти, мережа природно-заповідних територій).



У Польщі на селян, які бажають розпочати діяльність у сфері сільського туризму, та тих, котрі вже надають такі послуги, не поширюється дія закону, що регулює підприємницьку діяльність. Тому грошові винагороди за відповідні послуги не підлягають стягуванню податку на додану вартість. Законодавство також передбачає, за певних умов, звільнення отриманих доходів і від податку на доходи фізичних осіб. Закон зобов'язує сільських господарів реєструвати відпочивальників у спеціальному журналі. Причиною виникнення цивільної відповідальності може бути невиконання або ж неналежне виконання умов домовленостей між сторонами, а також заподіяння шкоди. Така відповідальність реалізується шляхом відшкодування вартості заподіяних збитків. Взаємні права та обов'язки сторін визначаються договором, укладеним між ними.

За польськими законами, надання послуг сільського туризму не належить до підприємницької діяльності. Однак, законодавство передбачає звільнення доходів від оподаткування, що отримані завдяки наданню нічліжних послуг туристам за таких умов: житловий будинок, в якому здаються кімнати, належить до сільського господарства; кімнати здаються туристам, а не сезонним працівникам чи третім особам; кімнати для туристів знаходяться у житловому будинку сільської родини, а не в іншій спеціально пристосованій будівлі для туристів; кількість кімнат, що здаються туристам, не перевищує 5.

Законодавством Угорщини сільський зелений туризм віднесено до сфери ведення особистого селянського господарства, формуються відповідні пільгові податкові інструменти. В Угорщині «сільська гостинність» або «сільський туризм» вважається різновидом робіт і послуг, які традиційно виконуються сільськими господарями у процесі ведення господарства на базі садиб. Тому загальні правила, які стосуються діяльності у сфері сільського туризму, визначені у нормативних актах щодо ведення сімейних господарств, без встановлення будь-яких додаткових обов'язків або обмежень у господарській діяльності. В угорському законодавстві регулювання відносин, що виникають при здійсненні господарювання у сімейних садибах, не підпадає під дію нормативних актів, якими регулюються відносини у сфері підприємництва. Відповідно, не підлягають оподаткуванню й особисті доходи, отримані селянами від використання власного житла для прийому туристів. При цьому мають бути дотримані такі умови: для туристів надається не більше 10 ліжок-місць; річний дохід від цієї діяльності не перевищує 10 мінімальних місячних зарплат; місце постійного помешкання особи — нерухомість, яка використовується; житло розташоване в сільській місцевості, яка не віднесена до санаторно-курортних зон. Існують також спеціальні пільги та переваги для сімейних господарств, які займаються (або виявили бажання зайнятися) діяльністю у сфері сільського туризму, якщо вони розміщуватимуться на

території сільських поселень в економічно слабозрозвинутих (визнаних економічно депресивними) регіонах.

Дозвіл на зайняття прийомом відпочиваючих в Угорщині надається після проведення інспекцій компетентними особами Програми «Сільська гостинність». Програмою встановлені власні правила — внутрішні мінімальні стандарти, якими передбачені необхідні умови надання послуг відпочиваючим. Такі дозволи у межах Програми надаються господарям при наявності у господарів для надання послуг більше ніж 8 ліжок. При умові надання послуг в обсягах менших ніж зазначені, спеціальний дозвіл не потрібен. Відповідно до внутрішніх правил Програми, на запит господаря може бути проведено також спеціальне інспектування з метою «кваліфікації за якістю» [4].

Розвиток сільського туризму у більшості країн світу розглядається як невід’ємна складова комплексного соціально-економічного розвитку села і їх досвід є важливим для України, особливо для населення гірських Карпат. Карпатського регіону, характеризуються багатою історико-культурною спадщиною (міста, замки церкви) багато національністю населення, знанням історичних і культурних цінностей територій на яких проживають. Ведення екологічного господарювання в Карпатському регіоні, ґрунтоване на поліпшенні якості природних ресурсів у відповідних транскордонних регіонах, а також їх людського і соціального капіталу, супроводжуватиметься нарощуванням потенціалу відпочинкової індустрії в передгірних і гірських районах Карпат. [5. с. 119].

**Висновки.** Широке вивчення та розповсюдження досвіду Європейських країн українськими експертами та науковцями сприятиме розробці та реалізації різних моделей сільського розвитку з використанням туристичної діяльності.

Стратегічною метою розвитку сільського зеленого туризму в Україні має стати створення конкурентоспроможного на внутрішньому та світовому ринках національного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити потреби як наших співвітчизників, так і іноземців.

Визначальною передумовою успішного процесу становлення сільського зеленого туризму як організаційної форми підприємництва є удосконалення існуючої нормативно-правової бази та прийняття необхідних регулюючих законів; розробка комплексу організаційно-економічних заходів; удосконалення системи інформаційно-консультативного забезпечення; створення нових джерел фінансово-інвестиційного спрямування.

Література

1. Міжнародний досвід. Співка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/green/inter>.
2. Васильєв В. Світовий досвід організації сільського туризму: метод. посіб. / В. Васильєв, П. Горішевський, Ю. Зінько та ін. – Вип. 1. – О.: 2009. – С. 54.
3. Міжнародний досвід. Співка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/green/inter>.
4. Зелений туризм. Досвід окремих країн, проблеми законодавства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua>
5. Гоблик В. В. Формування транскордонних туристичних кластерів як пріоритетний напрям розвитку прикордонних регіонів України / Гоблик В. В. // Науковий журнал Луцького національного технічного університету Економічний форум. – Луцьк, 2015. – № 3. – С. 117–123.

**Рубан Вікторія Олегівна**  
*студентка кафедри міжнародної економіки*  
*НТУУ «Київський політехнічний інститут»*  
*м. Київ, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ «СЕКТОРАЛЬНА ЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ»**

Посилення інтеграційних процесів у світовій економіці вносить свої корективи у діяльність суб'єктів господарювання в будь-якій країні: з одного боку відкривається ряд нових можливостей для їх розвитку, а з іншого — з'являються ризики, які навпаки можуть загрожувати успішності функціонування суб'єктів господарювання. В умовах пошквалювання процесів інтеграції та структурної перебудови економік країн особливої важливості набуває вивчення та детальний аналіз значення і впливу різних варіантів активізації співпраці держав та регіонів.

Розглядаючи поняття європейської інтеграції, варто зазначити, що вона являє собою процес взаємного співробітництва та поступового зближення в економічній, політичній, культурній, інформаційній, соціальної сферах на рівні окремих громадян, об'єднань, регіонів і держав Європейського Союзу. Метою процесу євроінтеграції є спільна розробка та проведення єдиної злагодженої економічної та соціальної політики відносно тих загроз та викликів, які існують у сучасному світі.

Однією з відомих моделей міжнародної економічної інтеграції є популярна в середині ХХ ст. теорія секторальної інтеграції М. Шумана [1]. Як повідомляється, саме за його ініціативою було засновано Європейське об'єднання вугілля і сталі та спільнота з атомної енергії Євроатом, які згодом приєдналися до Європейського економічного союзу.

Згідно з постулатом Д. Мітрані [2] економічному розвитку має приділятися більша увага, ніж політичній співпраці. Вчений вважав, що секторальна інтеграція поступово переростає у нову систему з автономною інституційною структурою. Підтвердженням його теорії можна назвати еволюцію європейських інтеграційних відносин від сфери вугілля, сталі та атомної енергетики (ЄОВС, Євратом) до широкої компетенції європейських співтовариств у сфері зовнішньоекономічних відносин (ЄЕС і згодом ЄС). Продовжуючи розробки колег, Е. Хаас, котрий уперше вивів теорію неофункціоналізму, що пов'язувала інтеграцію із пошквалюванням суспільних процесів, діяльністю політичних груп. Він зазначав, що інтеграційні процеси змінюють не тільки форму, але й зміст діяльності, а явище секторальної інтеграції поступово переростає у нову систему з автономною інституційною структурою [3, с. 18].

Дослідник, якого по праву називають «батьком Європи» та «першим європейським громадянином», — Ж. Монне вважав за доцільне розпочинати об'єднання Європи з економіки для того, щоб політичні сварки, які неодмінно будуть виникати, не заважали інтеграції. Замість загальної інтеграції він захищав «секторальну інтеграцію», розраховуючи на те, що інтеграція в одному секторі стимулюватиме залучення до цього процесу й сусідніх секторів, внаслідок чого в майбутньому відбудеться активізація цілісної інтеграції держав та регіонів. Ж. Монне був переконаний, що згодом, за сприятливих умов та активної співпраці, секторальна інтеграція зміниться загальною економічною інтеграцією, виступаючи в ролі двигуна об'єднання Європи [4, с. 395].

Головною ідеєю такої моделі є не повна інтеграція — на інституційному рівні або у формі приєднання країни до Європейського Союзу, — а часткова секторально-регіональна інтеграція, що виявляється у вигляді взаємовигідного співробітництва в певному секторі економіки. Тобто варто зазначити, що така модель розглядає євроінтеграцію з позиції секторального співробітництва відповідних сфер чи галузей економіки країн та регіонів на противагу повноцінної інтеграції у вигляді залучення держави до участі в інтеграційному угрупованні.

Сучасний дослідник з питань секторально-регіональної моделі інтеграції А. Мокій стверджує, що дана модель інтеграції відповідає тенденціям та умовам, що склалися у всесвітньому господарстві, відповідно до яких найефективнішими формами співробітництва є територіально-виробничі, виробничо-комерційні асоціації, створення спеціальних економічних зон та спільних режимів господарської діяльності, поширених на певну територію, галузь, сферу діяльності тощо [5, с. 4]. Таку модель інтеграції, як вважає вчений, можна виділити як найбільш ефективну на сучасному етапі розвитку економіки України, особливо з огляду на те, що на даний момент жодна країна світу чи існуюче інтеграційне об'єднання не готові сприймати Україну в якості повноправного партнера в плані повної економічної чи політичної інтеграції.

Як приклад успішної секторальної інтеграції можна навести досвід «перехідного управління» в енергетичному секторі Нідерландів [6, с. 217].

Щодо аналізу європейського напрямку інтеграції України, то в даному аспекті доцільною є реалізація флангово-секторального співробітництва, в якому важливе місце, поряд із інтеграцією регіонів, займають окремі сфери, галузі та сектори економіки. Інакше кажучи, для України актуальними постають питання використання безпосередніх вигод від часткової інтеграції, тобто можливостей інтегруватися посеCTORально з деякими країнами Євросоюзу, що зацікавлені розвитком співробітництва з Україною та співпраця з якими стане вигідною для розвитку як конкретної галузі зокрема, так і сталого розвитку загалом. На дер-

жавному рівні також відмічено важливість активізації секторальної інтеграції, про що свідчать елементи Плану дій про співробітництво між Україною та ЄС, а також програмні документи органів державної влади. Так, наприклад, у Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу відзначається пріоритетність галузевої співпраці, поряд з іншими, у науково-дослідницькій сфері, енергетичній, промисловій координації дій, кооперації в агропромисловому комплексі. В Угоді про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС також зазначено, що економічне співробітництво повинно зосереджуватися на промисловій кооперації, залученні інвестицій, науці та технічних розробках, наданні освітніх послуг, процесах розвитку АПК, сфери послуг, гармонізації валютної політики, сприянні регіональному розвитку, соціальній кооперації, процесах розвитку малого та середнього бізнесу та забезпечення підвищення рівня життя населення [7].

Отже, окремі форми та напрями секторальної інтеграції країни можуть стати початковим етапом ефективної подальшої євроінтеграції, а також сприяти отриманню максимальних переваг від двостороннього взаємовигідного співробітництва. Тому доцільним є проведення подальшого дослідження з більш детальним вивченням окремих сфер та ринків, що мають великий потенціал для подальшого розвитку в умовах секторальної інтеграції.

### Література

1. Федоришин Н. Ю. Теоретичні моделі міжнародної економічної інтеграції та їх адаптивність до умов перехідної економіки // Збірник наукових праць. — Донецьк: ДонНУ, 2007. — С. 330–338.
2. Mitrany D. The prospect of integration: federal and functional // *Functionalism: theory and practice in international relations*. — London, the United Kingdom, 1975. — P. 36–86.
3. Haas E. V. Beyond the Nation-state: Functionalism and International Organization // Stanford University Press. — 1964. — 595 p.
4. Садула Л. М. Жан Монне — ідеолог європейської інтеграції / Науковий вісник. — Львів: НЛТУ, 2012. — № 22. — С. 394–401.
5. Мокій А. Регіонально-секторальна модель зовнішньоекономічної інтеграції: передумови і стратегія реалізації. — Львів: Коопосвіта, 1999. — 346 с.
6. Данилишин Б. М. Розроблення національних стратегій сталого розвитку: корисний довід для України // Механізм регулювання економіки. — 2008. — № 2. — С. 214–218.

## Секція 7. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

**Nadiya A. Bukalo**

*Ph.D. in Economics, Associate Professor of Department  
of accounting and audit,  
Lesya Ukrainka Eastern European National University, Lutsk, Ukraine*

**Daryna Vitkovska**

*Lesya Ukrainka Eastern European National University, Lutsk, Ukraine*

### **BUDGET REFUND AS ONE OF THE PROBLEMS OF A VALUE-ADDED TAX**

**Introduction and relevance of research.** The state through fiscal service has always served an important role in the development and functioning of the economy as a separate company and the country as a whole. A tax system carried out the receipt and distribution of the state budget. In most developed countries Value added tax (hereinafter – VAT) is a leading indirect tax, which plays a significant role in the public finances. The main advantage of this tax is broad tax base and stable revenues. However, due to an unstable and imperfect tax legislation, this type of tax has also a large number of drawbacks. One of the main – problems with the administration refund.

The problem of VAT refunds in recent years become one of the macro-economic factors cooling economy. When the government delays the payment of money, the government withdraws the liquid resources of enterprises to finance government spending, and therefore this issue needs to be addressed [1].

The question of the VAT refunds, identifying main aspects, problems and prospects of development repeatedly raised in their writings, researchers, namely: E. Atkinson, K. McConnell, V. Melnik, A. Oksenjuk, L. Tkachyk, W. Fedosov, K. Schwab, F. Yaroshenko and other.

Oksana Oksenjuk, for example, in his book notes that today in Ukraine the main shortcomings of VAT is the complexity of the mechanism of administration, the possibility of tax evasion by taxpayers, especially in an uncertain regulatory support, a negative impact on high-tech and knowledge-intensive production [1].

However, despite a big amount of publications about the functioning of VAT and problems connected with it in Ukraine, the majority of questions are still not enough examined that causes the aim of this research.

**The results of research.** According to the Tax Code of Ukraine VAT is a consumption tax added to the price of a product or service that is paid by customer, but it is added to budget by sales assistant. This tax is expressed in the Section V “Value-added tax” (TCU) [2].

For analyzing of problems during the profit of taxes, an important aspect is the examination of its structure and profit features. This tax consists of two parts:

1. Tax credit is a sum on which a tax payer can decrease his tax obligation in a fiscal period.

2. Tax obligation is an amount of tax got or charged by a payer in a fiscal period. This is an amount of tax which is charged to the cost by the subject of business activity and it is added to the product or service.

It is considered that VAT is taken from customers, but according to the technical reasons it is impossible to make a tax recalculation with the last customer and only a businessman is in charge of the tax payment, who sells the products or provides a service, making a transaction in such a way. It is the main difference of this tax from other tax types. Therefore an enterprise can claim refunds from the budget. However, it is possible only in cases when there are a lot of sums are paid to the budget or there is a negative figure in the tax amount for payment. Problems with the tax administration appear at this stage.

According to the point 14.1.18 of TCU, budget refund is a refund of negative VAT meaning based on verification of accuracy of budget refund VAT sums according to the results of a check made by payer, including an automatically budget refund in its order and criteria established in the Section V of the Tax Code of Ukraine [2].

According to the Article № 200 of the TCU, the sum of a budget refund is considered the difference between tax obligation and tax credit, which appeared in accounting time [2].

If this difference has the negative meaning, it is credited to repay the existing tax debt of a payer. If it is lacking, this sum is credited to the tax credit next time.

When next time this sum has a negative meaning, budget refund takes only its part that is equal to the amount of VAT, which is literally paid by a receiver of a product or service or it goes to the Government Budget of Ukraine.

Theoretically, in the case when the amount of a tax, which is subordinate to budget refund, is calculated correctly and customer is congruent according to all rules, there is the payment of a proper amount of money. It can be done in the form of money transferring to the bank account of a payer or in the form of decreasing of a budget obligation next time. Nevertheless, in practice, unfortunately, in Ukraine only “unusual enterprises” get money, moreover, grounds for compensation of VAT are not checked in a true way.



The main reasons, which put back the payment of VAT refund, are:

- a long check period, which is made by tax government to confirm the correctness of data;
- inaccuracy in legislation which regulates the amount of tax refund;
- a lack of suitable amount of money in the government budget, the reason for what is an incorrectly planning and forecasting of it;
- plenty of a tax exemption that gives an opportunity, for example, for enterprise-exporters, using the right of exemption, to put so low prices to the budget or even not to pay taxes at all and at the same time to get big amount of VAT refund;
- a significant amount of black market in the country, which increases fictitious exports;
- a large number of illegal applications to get a refund from budget.

To have made a review of main problems of a budget refund in Ukraine, we can make a conclusion that government is main in overcoming the downsides of VAT refund. In this case, on the one hand, there are always changes in the tax legislation connected with the mechanism of refund, which must promote the optimization of this process. However, on the other hand, these changes cause the situation when tax payers always have to adapt to the new requirements and rules. This process requires a lot of time that causes permanent difficulties and mistakes with a process of money refund.

Definitely, the difficult political situation in the country displays not good on the amount of refund. There is permanently the increasing of uncompensated VAT costs, because the necessary costs from the budget go to more important aims.

In the modern conditions of integration an important factor in economic growth is relying on the experience of EU Member States. For example, in Denmark the VAT was introduced in 1967, in France and Germany in 1968. Nowadays we can see the high level of development and administration this type of taxes.

Although, some scientists say that VAT has a lot of downsides and it should be changed by another kind of taxes, for example, by tax on the sale. This factor will have bad influence on the European integration. One of the conditions is to the EU Member States is the existence of VAT [3].

As Ukraine is only in a one step to the EU, the deformation and improvement the existing payment system of VAT are so important:

1. First of all, it is necessary to pay attention to the stability of law providing. Such a negative fact in the ukrainian legislation is a frequent change of laws and other right acts, which regulate the tax system, especially the VAT. Such changes have negative influence on the tax payers, because they don't have enough time to respond to it, that is why many questions and inaccuracies take place here. It means that any changes should be done according to the Tax Code in the specified time.

2. The next step is a fighting with the fancy tax invoice and applications for VAT refund. For example, in Germany the government is fighting with a black market and is working on opening of different plans to stop avoiding taxes. Maybe, that fact, that there are a lot of changes in the ukrainian legislation, causes good conditions for activity of deceivers. That is why it is important to work on changes in this sector.

3. Establishment of the only VAT rate, which will simplify not only a tax reporting of an enterprise, but also an accounting. This change will allow to simplify a supply of the tax reporting, to decrease costs spent on the permanent education of staff. Using of several VAT rates raise considerably the costs of enterprise on accounting, because it makes them more difficult. For example, in New Zealand, where the only tax rate is used, tax reporting, that is provided to get a budget refund, consists of a page, when at the same time in other European countries, where a differentiated VAT rate is used, this reporting consists of many pages. The content of explanatory notes and documentation are increased, when several VAT rates are used, as the rage of special schemes become bigger (for example, schemes of a retail business) [1].

**Conclusions.** After making a research into weak sides of functioning in ukrainian legislation of “Value-added tax” we can make a conclusion. Only in a case, when government pays attention to the downsides and begins to deform the administrating of the VAT, it would be possible to anticipate positive changes in this sphere. Only with clear and stable legislation it would be more difficult for the black market to be operated. It will increase the amount of tax revenues with the VAT, that will give an opportunity to raise government budget and allow for the country regularly and fully make a VAT refund.

### Literature

1. Oksenjuk A. Fiscal effectiveness of Value Added Tax in the economy of Ukraine [electronic resource] / A. Oksenjuk. — Access: [http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/01/dis\\_oksenuk.pdf](http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/01/dis_oksenuk.pdf)

2. Tax Code of Ukraine № 2755-VI. On April 12, 2016 [electronic resource] / Site of Verkhovna Rada of Ukraine — Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Sysoiev L. Approaching Ukrainian VAT system to European standards [electronic resource] / LA Sysoiev. — Access: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6664/1/PDW.pdf>

4. Wie Gründer die monatliche Umsatzsteuer-Voranmeldung erledigen [Електронний ресурс] / AKADEMIE-DE. — Режим доступу: <http://www.akademie.de/wissen/monatliche-ust-voranmeldung>

## Секция 8. ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ

**Демидова Мария Геннадьевна**  
*Выпускница кафедры банков и банковского бизнеса  
Московского государственного института международных отношений  
г. Москва, Россия*

### РОЛЬ ЕВРО В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

#### **Бреттон-Вудская система, МВФ, внешнеэкономическая деятельность**

Несмотря на все трудности, переживаемые Европой в связи с мировым кризисом 2008 года, одно можно с полной уверенностью констатировать: евро было и остается второй мировой валютой. Лучше всего это подтверждают следующие данные: четверть всех валютных резервов хранится в евро, 25,7% долговых ценных бумаг номинированы в евро, общий оборот евро на валютном рынке составляет порядка 20%. Процесс создания единой валюты был долгим и сложным, начало его было заложено в 1971 году, когда произошел крах Бреттон-Вудской системы и Европа была вынуждена искать новые механизмы валютного взаимодействия. История появления евро — это логическое завершение создания Еврозоны. Цель данной работы состоит в выяснении как положительных, так и отрицательных последствий и использования единой валюты, принимая во внимание расширение Евросоюза на восток и связанные с этим сложности. Тема тем более актуальна в настоящее время, когда Европа выходит из рецессии и восстанавливает утраченные позиции в мировой экономике.

#### **Процессы, предвещающие появление евро**

В результате последствий Второй мировой войны, а именно: валютных ограничений, дефицита платежных балансов, истощения золото-валютных резервов, отрывов курсов от фактической стоимости денег, а также новых реалий в мировой валютной системе, таких как: расширение использования золота, накопление США больших запасов золота (примерно 75% мировых) стало необходимым обеспечение валютной стабильности для восстановления экономик. Поэтому в 1944 году была проведена Бреттон-Вудская конференция, на которой были определены следующие положения:

- введение золотодевизного стандарта (на долларе);
- обмен долларов на золото только для ЦБ – членов МВФ по цене 35 долларов за тройскую унцию;
- фиксирование золотых паритетов и валютных курсов;
- девальвация и ревальвация валют не должна превышать 10%;
- создание МВФ.

Однако 15 августа 1971 года США приняли решение прекратить обмен долларов на золото по официальной цене 35 долларов. Это положило конец золотодевизному стандарту. Курсы западноевропейских валют начали двигаться в различных направлениях. Чтобы сократить эти колебания, 24 апреля 1972 года был создан механизм совместного плавления («валютная змея»), основными принципами которого были:

- 1) Все валюты прикреплялись к доллару США и могли колебаться в диапазоне 2,25%;
- 2) Валюты стран-участниц привязывались друг к другу и не могли отклоняться более, чем на 1,125%. Каждая страна имела право провести девальвацию или ревальвацию валюты и поддерживать в заданных рамках уже новый курс.

Плюсами данного механизма можно считать опыт стран Западной Европы в области валютного сотрудничества в условиях плавающих валютных курсов. «Валютная змея» формировала направление, в котором двигались валюты, однако она не решала проблему потребности стран в наличии паритета между любой парой валют. Именно этот недостаток привел к тому, что следующим этапом валютной интеграции стран Европы стала Европейская валютная система 1979 года, в которую вошли Франция, Германия, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Великобритания, Ирландия, Дания. Появилась Европейская валютная единица – ЭКЮ, курс которой также определялся на основе корзины, однако был постоянным и мог пересматриваться лишь раз в несколько лет. Однако в 1992–1993 году Европейская валютная система пережила тяжелый кризис, который продемонстрировал, что, во-первых, рынки очень чувствительно реагируют на наличие или отсутствие у правительств ЕС политической воли идти общим курсом (провал датского референдума, неспособность стран-членов договориться о пересмотре курсов); во-вторых, высокая мобильность капиталов уже не позволяла поддерживать фиксированные курсы. Правительства считали, что поддержание фиксированного курса национальных валют от атак зачастую приводило к тому, что затраты превосходили выгоды. Европейский Союз встал перед выбором: ввести жесткую фиксацию паритетов и единую валюту или отменить фиксацию и распустить ЕВС.

Еще до кризиса, в 1988 году, была учреждена комиссия, которая работала над проблемами создания Экономического и валютного союза.

В 1989 году был предоставлен план, в соответствии с которым предлагалось:

- жестко зафиксировать обменные курсы и перейти на единую валюту;
- объединить финансовые рынки государств-членов;
- либерализовать движение капиталов.

Кризис лишь подтолкнул к реализации данного плана. Специальная сессия Европейского совета, состоявшаяся 2–3 мая 1998 года в Брюсселе, разрешила ввести евро с 1 января 1999 года 11 странам, включая Бельгию и Италию, чей государственный долг превышал 120% ВВП. В дальнейшем к зоне евро присоединились Греция (2001 год), Словения (2007 год), Мальта, Кипр (2008 год), Словакия (2009 год), Эстония (2011 год), Латвия (2014 год). Вопреки предсказаниям скептиков, евро был успешно введен в обращение и быстро превратился во вторую по значимости мировую валюту.

### **Плюсы и минусы введения евро**

Валютный союз создавался под серьезным давлением политики, без глубокой проработки экономических последствий. Безусловно, выигрышем от введения единой европейской валюты является экономия на транзакционных издержках при совершении конвертационных операций в пределах стран Еврозоны. Однако появляющаяся при каждой транзакции экономия означает соответствующее снижение расчетного значения ВВП. Таким образом, введение евро, с одной стороны, ведет к сокращению ВВП на 0,3–0,4%, с другой стороны, сэкономленные таким образом средства, как правило, не выводятся из оборота компаний, а вкладываются в активы, приносящие доход, тем самым повышая ВВП. Результирующая этих двух разнонаправленных процессов может быть как со знаком плюс, так и со знаком минус. Теоретически в результате введения единой валюты положительный импульс получают как инвестиционные процессы, так и внешняя торговля по причине исчезновения рисков колебания валютных курсов в пределах Еврозоны. В. Варнавский отмечает, что при этом «повышается мобильность, доступность и гибкость капитала, расширяются внутренний рынок и возможности по кредитованию, возрастает конкуренция на финансовых рынках». К сожалению, эти эффекты не поддаются корректной количественной оценке. Они должны проявиться в росте динамики основных макроэкономических показателей. К сожалению, мы не наблюдаем этого в странах Еврозоны. Введение единой валюты очень мало сказалось на темпах экономического роста и повышении конкурентоспособности стран зоны евро, о чем свидетельствуют многочисленные исследования.

Таблица 1

## Темпы ежегодного прироста ВВП в странах Еврозоны, %

Страна	1987–1998	1999–2007
Еврозона	2.5	2.3
Франция	2.7	2.2
Германия	2.1	1.7
Италия	1.7	1.5
Испания	3.6	3.7

[1, таб. 1]

Более того, с момента введения общей валюты экономический рост в Еврозоне был более слабым не только по сравнению с США, но и с основными странами ЕС, сохранившими национальные валюты, — Великобританией, Данией, Швецией. По росту производительности труда Еврозона и ее ведущие страны также значительно отставали от США, Великобритании и Швеции. Вместе с тем по темпам роста прямых иностранных инвестиций и их доле в ВВП ведущие страны Еврозоны (Франция и Германия) не уступали США, Великобритании и Швеции.

Таблица 2

## Производительность труда, %

Страна	1997–2001	2002–2006
Еврозона	1.7	1.2
США	2.1	2.1
Великобритания	2.4	2.3
Швеция	2.4	2.8

[2, таб. 5]

Создание единой валюты должно было обеспечить долговременную ценовую стабилизацию, которая становилась главной целью ЕЦБ. С этой задачей он успешно справился: с начала 1999 года по октябрь 2012 года среднемесячный индекс потребительских цен в Еврозоне составлял 2,06%. Исчезновение курсовой разницы сделало цены внутри Еврозоны более прозрачными, а мобильность капиталов возросла. Этими преимуществами смогли воспользоваться прежде всего крупные и наиболее сильные игроки, тогда как слабые компании и страны столкнулись с ростом конкуренции на своих рынках. После введения евро разницы в состоянии платежных балансов отдельных стран существенно выросла. Переход на евро дал странам европейской периферии денежную единицу более высокого качества, чем их прежние национальные, что должно было оказать позитивное влияние на экономическое развитие, в том числе снять курсовое препят-

ствие на пути импорта оборудования для модернизации производства. На практике возникли новые осложнения: в Еврозоне инвесторы собственные риски рассчитывали применительно к валюте, а не к стране. Это открыло слабым странам доступ к необоснованно дешевым внешним займам.

Кризис 2008 года выявил все слабые места введения единой валюты. Банки Германии и других стран «твердого ядра» стали перестраховываться и выводить средства из банков слабых стран. Раньше, чтобы компенсировать потерю ценовой конкурентоспособности, эти страны девальвировали национальные валюты и таким образом перекладывали свои проблемы на партнеров. Но, как образно выразился бывший член исполнительной дирекции ЕЦБ Х. М. Гонсалес Парамо: «Инфляция и девальвация — корабли, которые мы решили сжечь, когда переходили на евро».

Кризис в зоне евро показывает, что успешный и динамичный период в развитии европейской интеграции, начавшийся в середине 1980-х годов и продолжавшийся почти два десятилетия, закончился с расширением ЕС на восток в 2004 году. Из-за роста числа участников не только многократно усложнился процесс принятия решений, но и возросла качественная неоднородность объединения. Формирование ЭВС на основе немецкой экономической модели, предполагающей низкую инфляцию и высокую норму сбережений, должно было содействовать долгосрочному улучшению инвестиционного климата в ЕС, а, следовательно, повышению темпов роста и созданию новых рабочих мест. Однако для наиболее слабых стран Еврозоны переход к безынфляционному развитию оказался сопряжен с гораздо большими трудностями, чем это предполагалось. Внутри ЕС возникло разделение не только на членов и аутсайдеров валютного союза, но также на центр и периферию последнего.

Единая европейская валюта быстро и прочно утвердилась как вторая по назначению в мире международная валюта, превзойдя не только те европейские денежные единицы, которые она заменила, но также фунт стерлингов и японскую иену. В июле 2012 года ЕЦБ опубликовал доклад о международной роли европейской валюты, в котором предоставлены данные с середины 2010 года до конца 2011 года. В результате исследования Банка международных расчетов, проведенного в декабре 2010 года, было выявлено, что сделки по обмену евро на доллары составляли 28% традиционных сделок на валютном рынке и 46% на рынке производных валютных инструментов.

### **Внешняя торговля товарами и услугами стран зоны евро**

Экономика зоны евро более открыта, чем экономика США или Японии: в 2012 году внешнеторговый оборот составил 42% ВВП, тогда как в Японии — 32%, в США — 6%. Доля зоны евро в мировом экспорте достигла 24,4% против 9,7% у США, 4% у Японии и 8,3% у стран — экспортеров нефти.

**Значение основных показателей характеризующих роль евро  
как мировой валюты, на конец 2011 года**

Основные показатели	В процен- тах
Доля евро в валютных резервах	25,0
Доля евро на международном рынке долговых ценных бумаг	25,7
Доля евро на международном рынке займов и депозитов:	
Международные займы, предоставленные банками стран зоны евро небанковским учреждениям вне зоны евро	21,8
Международные займы, предоставленные банками из стран вне зоны евро небанковским заемщикам в зоне евро	17,3
Международные депозиты небанковских учреждений из стран вне зоны евро в банках зоны евро	22,4
Международные депозиты небанковских учреждений зоны евро в банках стран вне зоны евро	22,8
Доля евро на международном валютном рынке:	
Общий оборот на валютном рынке	19,5
Ежедневная сумма взаимных расчетов в рамках CLS	20,7
Доля евро в расчетах по торговле товарами и услугами:	
Расчеты по экспорту товаров из стран зоны евро в страны вне зоны евро	66,7
Оплата товаров, импортируемых странами зоны евро в страны вне зоны евро	50,2
Расчеты по экспорту услуг из стран зоны евро в страны вне зоны евро	61,9
Оплата услуг, импортируемых странами зоны евро из стран вне зоны евро	61,4
Доля стран, привязывающих свою национальную валюту к евро	51

[3, с. 10]

**Евро и международные потоки капиталов**

Зона евро является открытой и в финансовом отношении: ее международные активы и обязательства за период с 1999 по 2012 годы возросли в целом на 60% и составили в 2012 году 150% ВВП против 115% у США и 90% у Японии. В 2000–2012 году доля стран зоны евро, рассматриваемых в качестве экспортеров и импортеров прямых иностранных инвестиций, в мировом потоке ПИИ составляла 57%. В 2001–2012 годы в руках резидентов стран зоны было сосредоточено 34% мирового портфеля акций и 44% мирового портфеля облигаций. Принимая во внимание, что



доля зоны евро в мировом ВВП не превышает 25%, можно сделать вывод: евро играет важную роль в международном движении капиталов.

### Стабильность цен и обменного курса

Несмотря на единую денежно-кредитную политику ЕЦБ, в 2012 году в валютном объединении наблюдались существенные различия в темпах инфляции: от 3,4–4,0% в Италии и Эстонии до 1,4–1,6% во Франции и Германии. Расхождения в темпах инфляции неизбежны вследствие сохраняющихся структурных диспропорций и представляют собой один из ключевых механизмов адаптации экономик к различным шокам. В последнее время руководство ЕЦБ связывает усиление инфляционного давления с действием ряда факторов, среди которых рост мировых цен на нефть и повышение налогов на добавленную стоимость в Германии (с 1 января 2012 года). Также с 2010 года рост денежной массы был связан в основном с восстановлением объема ипотечного кредитования.

### Литература

1. OECD Economic Outlook Database. 2012.
2. Barrell R., Holland D., Liadze I., Pomerantz O. «The impact of EMU on growth in Europe» / European Commission. April 2008.
3. European Central Bank. International Role of the Euro — 2011. ECB, Frankfurt-am-Main, 2012.
4. В. Варнавский «Системный кризис еврозоны: экономика vs политика», журнал «Мировая экономика и международные отношения» № 11 ноябрь 2012.
5. Буторина О. В. «Международные валюты: интеграция и конкуренция». — М.: Издательский дом «Деловая литература», 2003. — 368 с.
6. Кондраков Д. И. «Международный рынок евро: проблемы и перспективы развития», «Экономический журнал» № 2, 2013.
7. О. Буторина «Причины и последствия кризиса в зоне евро», журнал «Вопросы экономики» № 12, 2012.

## **Секція 9. ФІНАНСОВІ РИНКИ**

**Рыкова Ирина Анатольевна**  
*доцент кафедры финансов и кредита  
Орловский государственный университет  
экономики и торговли,  
г. Орел, Россия*

### **ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ**

Историей функционирования большинства развитых экономик мира доказано, что экономический рост невозможен без современных механизмов финансирования, комфортной среды для предприятий и организаций всех отраслей экономики. В современных условиях финансовая система играет ключевую роль в обеспечении сбалансированности и инновационного развития экономики. Для решения этих задач необходима современная, инновационно ориентированная финансовая инфраструктура, способная адекватно отвечать на потребности экономики в масштабных инвестициях.

В этой связи очевидно, что высокий уровень конкурентоспособности и эффективная работа финансового рынка способствуют экономическому росту страны и повышению качества жизни ее граждан.

Главное назначение финансовых рынков состоит в обеспечении эффективного распределения накоплений между конечными потребителями финансовых ресурсов. Финансовые рынки создают механизмы для целенаправленного перемещения денежных ресурсов.

Причем суть финансового рынка заключается не просто в перераспределении финансовых ресурсов, но прежде всего в определении направлений этого перераспределения. Именно на финансовом рынке определяются наиболее эффективные сферы приложения денежных ресурсов. Помимо этого, финансовый рынок как система прямого финансирования экономики способен значительно ускорить кругооборот финансовых ресурсов, снизить ставки по привлеченным ресурсам и тем самым способствовать экономическому росту страны.

В этой связи вопросам функционирования финансовых рынков и обеспечения их стабильности уделяется огромное внимание как на

национальном, так и на международном уровне, что в свою очередь, обуславливает бесспорную актуальность изучения проблем оценки эффективности различных моделей финансовых систем.

Сегодня традиционно принято выделять три модели финансовой системы и финансовых рынков: банковская, небанковская и смешанная.

Первый тип модели — «германский», «европейский», «континентальный» (встречаются различные варианты названия данного типа), т.е. банковский тип, который характеризуется доминированием в экономике банков, т.к. система финансирования основана, главным образом, на универсальных коммерческих банках, осуществляющих весь спектр финансовых операций, инсайдерской системе корпоративного управления и более консервативной корпоративной стратегии.

Второй тип финансовой системы — «англосаксонский», т.е. биржевой или небанковский, который характеризуется большей значимостью фондового рынка в финансовом секторе, преимущественным финансированием экономики посредством ценных бумаг, аутсайдерским типом корпоративного управления и гибкой стратегией управления.

Данная модель имеет следующие характеристики: относительная важность банков в финансовом секторе не так значительна, фондовые рынки и небанковские институты, в особенности пенсионные фонды, инвестиционные фонды и компании играют в есьма важную роль. Кроме того, значительное влияние на финансовом рынке имеют специализированные инвестиционные банки.

Третий тип финансовой системы — так называемая смешанная модель, когда с равными возможностями и правами финансовые операции осуществляют и банковские и небанковские финансовые институты. Каких-либо серьезных законодательных ограничений на осуществление операций на финансовом рынке в рамках этой модели нет.

В России с началом рыночных преобразований стихийно сложилась именно смешанная модель финансового рынка, в рамках которой нашли своё место как универсальные коммерческие банки, осуществляющие самый широкий спектр финансовых операций и услуг, так и небанковские финансовые институты. В то же время банковские кредитные организации, по-прежнему, абсолютно доминируют на российском финансовом рынке.

В процессе становления и развития российскому финансовому рынку удалось достигнуть определенных результатов, однако в контексте глобальной конкуренции он находится на недостаточно высоких позициях. Так, в соответствии с Индексом глобальной конкурентоспособности, ежегодно рассчитываемым Всемирным экономическим форумом в рамках Отчета о глобальной конкурентоспособности за 2015–2016 годы, Россия занимает 45-ю позицию из 140 возможных [1]. Такое положение

сопоставимо с положением стран БРИКС и Казахстана, но существенно уступает показателям других стран «Группы двадцати» (таблица 1).

Таблица 1.

**Индекс глобальной конкурентоспособности**

	Место в рейтинге	
	2014–2015	2015–2016
Швейцария	1	1
Сингапур	2	2
США	3	3
Германия	5	4
...	...	...
Казахстан	50	42
Россия	53	45

В 2013–2015 годах российский финансовый сектор развивался весьма динамично. Отношение активов банковского сектора к ВВП выросло с 86,8% в 2013 году до 108,7 и 100,4% в 2014 и 2015 гг., соответственно. При этом активы профессиональных участников рынка ценных бумаг, наоборот, снизились с 1,3 до 0,9%, в 2013 и 2015 гг., а активы субъектов страхового бизнеса остались примерно на одном уровне — около 2% (рисунок 1).

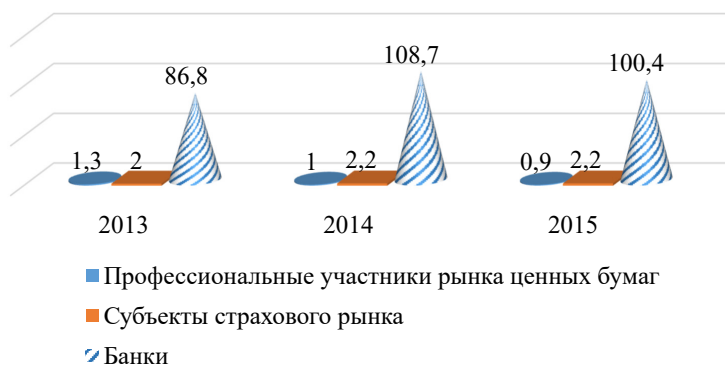


Рисунок 1. Динамика активов кредитных организаций и некредитных финансовых организаций, % ВВП (на конец первого полугодия 2015 года)

Особенности такой сложившейся на сегодняшний день в России структуры финансовой системы связаны с действием ряда факторов, в том числе с достаточно низкой активностью населения на финансовом рынке, сдвигом предпочтений населения в сторону обслуживания

в кредитных организациях, которые предоставляют не только банковское обслуживание, но и услуги на фондовом рынке, а также с невысоким уровнем доверия к небанковским финансовым посредникам. Однако ключевую роль играет чрезвычайно высокая востребованность населением банковских продуктов.

Рынок ценных бумаг в России, несмотря на многие позитивные сдвиги в его правовом, технологическом и организационном оформлении, так и не смог стать источником массового привлечения капитала в силу слабости корпоративного управления в российских акционерных обществах, отсутствия потенциала внутреннего инвестора, высокой инфляции и многих других факторов. Нельзя сказать, что существуют какие-либо формальные препятствия на пути развития этого сектора финансового рынка в нашей стране, однако до тех пор, пока массовый инвестор не придет на него, фондовый рынок так и останется узкой спекулятивной средой.

Существует множество исследований относительно того, какая модель финансового рынка является наиболее эффективной. В то же время, несмотря на всеобщие процессы глобализации и интернационализации, остаются важнейшие национальные характеристики финансовых систем, определяющие специфику их функционирования на мировом уровне. Более того, циклический характер развития глобальной экономики определяет трансформацию финансового сектора, выдвигая на передний план те или иные механизмы и институты.

Однако главной целью развития финансовых рынков и банковской системы в любой стране в долгосрочной перспективе остаётся создание эффективной конкурентоспособной на мировом уровне финансовой системы, способной обеспечить высокий уровень инвестиционной активности в экономике, финансовую поддержку инновационной деятельности и даже экономический суверенитет государства.

### Литература

1. Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/opr\\_1618.pdf](http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/opr_1618.pdf)
2. Миркин Я. М. Развивающиеся рынки и Россия в структуре глобальных финансов: финансовое будущее, многолетние тренды [Текст] / Я. М. Миркин. — М.: Магистр, 2015. — 176 с.
3. Рубцов Б. Б. Глобальные финансовые рынки: масштабы, структура, регулирование // Век глобализации. — 2011. — № 2. — С. 73–98.

## Секція 10. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Панасенко Віктор Андреевич**  
*аспірант кафедри інформатики*  
*РЭУ імені Г. В. Плеханова*  
*г. Москва, РФ*

### СРАВНЕНИЕ ПРОДУКТОВ КОРПОРАТИВНОГО ПОИСКА ВЕНДОРОВ

Компании, желающие внедрить у себя корпоративный поиск, в первую очередь знакомятся с продуктами таких известных глобальных компаний-вендоров, как Microsoft и Google. После рассмотрения предложенных данных компаний клиенты сравнивают отдельные опции (такие, как ориентированность на отдельную платформу или с узкоспециализированным функционалом).

Например, Google продолжает инвестировать в углубленное усовершенствование своего продукта, что приводит к увеличению разрыва между функциональной глубиной и базовыми требованиями к простоте использования. Microsoft же тем временем привязала все свои успехи на рынке корпоративного поиска к платформе SharePoint. Поэтому данное решение открыло рынок для множества соперничающих компаний, использующих другие информационные платформы, до сих пор представленные на рынке.

Другими словами, часть клиентов выбирает продукт класса «корпоративный поиск» от вендоров, представленных от крупных компаний (таких как, Microsoft, Google или IBM), но также не редки случаи, когда клиенту необходимо решение с очень четкими, но узко специфическими критериями [1]. И эти компании глобального масштаба (Google, Microsoft, IBM) реально не всегда могут удовлетворить таким требованиям, поэтому актуально и важно учитывать иных менее известных вендоров (организации, которые также занимаются продажей продуктов корпоративного поиска) [2, 3]. Рассмотрим отдельные из них, чтобы составить картину положения компаний на рынке корпоративного поиска.

1) Компания Attivio — фокусируется на сочетании структурированных и неструктурированных данных и высоко ценится за эффективность работы. Attivio развила технологии корпоративного поиска

в унифицированную платформу доступа к информации, которая также включает в себя ряд аналитических возможностей. Сильные стороны компании: Attivio предлагает значительную гибкость при проектировании диалоговых возможностей поиска для уменьшения неоднозначности результатов. Attivio имеет сравнительно прозрачный процесс для понимания того, почему определенный набор результатов возвращается пользователю. Attivio предлагает широкий выбор возможностей для использования своей системы на облачной платформе. Attivio инвестировала в поиск и анализ структурированных данных для гибридных структурированных и неструктурированных случаев использования. Слабые стороны компании: Attivio все еще развивает свою стратегию для достижения лидирующей позиции на рынке. Федеративный поиск Attivio отстает от предложения более агрессивных вендоров. Возможности администрирования, предлагаемые Attivio «из коробки» подразумевают ограниченный мониторинг.

2) Компания Autonomy — получает смешанные отзывы от клиентов, так как и проблемы, и сильные стороны по сравнению с предыдущими годами не изменились. Ее стратегия и непрерывность действий в портфеле продуктов необходимо поддерживать и последовательно применяться в целях достижения своего потенциала. Сильные стороны компании: Autonomy очень хороша в поисках по запросам, включающим предполагаемую или контекстную информацию. Исключительная сложность и расширяемость позволит Autonomy с успехом решать задачи для самых требовательных пользователей. Очень длинный список коннекторов позволяет обратиться практически к любым источникам данных и их проиндексировать. Слабые стороны компании: будущее Autonomy остается неясным, так как перераспределяет приоритеты среди своих предложений, чтобы захватить самую высокую маржу в области цифровых инноваций и совместимости и управления информацией. Это может означать, что компания будет обращать меньше внимания на клиентов сегмента корпоративного поиска в будущем. Кроме того, ценовая политика по продаже Autonomy Intelligent Data Operating Layer (IDOL), никогда не была прозрачной и тем более предсказуемой.

3) Компания Coveo — это канадский вендор, который ведет бизнес вполне успешно в большинстве случаев, но нацелен в первую очередь на веб-обслуживание клиентов и взаимодействия с клиентами центров для своего программного обеспечения. Сильные стороны компании: Coveo предлагает достаточную гибкость при проектировании диалогового режима поиска для уменьшения неоднозначности результатов. Уверенная стратегия выхода на рынок Coveo подразумевает специализацию в самых многообещающих направлениях. Программное обеспечение Coveo является простым в установке и настройке. Слабые стороны компании:

процесс понимания, почему определенный набор результатов возвращается пользователю, менее прозрачен, чем у некоторых других производителей. Документация по глубокой интеграции программных продуктов Coveo менее полная, чем у других вендоров.

4) Компания Dassault Systemes — инвестировала в поисковые приложения Exalead в производственном контексте, что позволил Exalead сохранить свои преимущества в других сферах. Сильные стороны компании: Dassault Systemes предоставляет команде Exalead существенную независимость и поддерживает их авторитет в разработке поисковых приложения, которые играют важную роль в задачах на производств. Продукты Exalead особенно удачно обеспечивают основы для мобильных приложений. Этот вендор инвестировал особенно сильно в поиск и анализ структурированных данных для гибридных структурированных/неструктурированных случаев использования. Слабые стороны компании: отзывы о возможностях поддержки от клиентов очень смешанные. Клиенты должны убедиться, что они имеют компетентную поддержку имеющихся в их регионе напрямую или через сеть партнеров, кроме того, количество облачных источников контента остается ограниченным.

5) Компания Expert System — имеет сильное предложение в области аналитических приложений, и в меньшей степени ориентирована на обычные предложения по корпоративному поиску. Сильные стороны компании: понятная модель ценообразования Expert System делает расходы предсказуемыми. Продукты Expert System являются сильным выбором для использования в случаях, когда требуется ответы на естественном языке. Слабые стороны компании: требуется больше усилий для решения проблем мобильного бизнеса, чем в случае с другими производителями. Федеративный поиск, предлагаемый Expert System, проигрывает перед предложением вендоров, которые стремятся развивать этот аспект своей продукции более полно. Интерфейс администрирования Expert System является сложным и обусловлен техническими, а не бизнес-потребностями.

6) Компания LucidWorks ранее была известна под названием Lucid Imagination, когда специализировалась на сервисах под продукты Apache Lucene и Apache Solr. В компании работают создатели технологий Lucene и Hadoop. Компания нацелена разработать четко направленную стратегию, которая не подразумевает использование малоодоходных сервисов, а направлена на внедрение в продукт open-source технологий. Сильные стороны компании: широкий выбор опций при использовании продукта в облачных платформах, использование open-source технологий привлекает тех клиентов, которые предпочитают приобретать программное обеспечение после тестирования, LucidWorks нацелено инвестировала в создание продукта по поиску и анализу структурированных данных



в гибридных структурированных/неструктурированных ситуациях. Слабые стороны компании: LucidWorks не предлагает решений или виджетов для мобильных устройств, невероятно сложно понять, почему пользователю вернулся определенный набор результатов поиска, опции федеративного поиска продукта пасуют перед возможностями продуктами тех вендоров, которые целенаправленно развивают данное направление.

Следует сделать выводы, что как рассмотренные компании, так и некоторые другие (такие, как: MarkLogic, Mindbreeze, Oracle, Perceptive Software и т.д.) действительно в некоторых случаях являются достаточно серьезными альтернативами относительно продуктовых решений вендоров-лидеров (Microsoft и Google). Например, компанией Perceptive Software на рынке предлагается и поисковая технология, и коннекторы к ней с целью создания кроссплатформенных систем управления данными. Также популярны продукты компания Isys, небольшой австралийской компании, работающей в тени гигантов Google и Microsoft. Необходимо учитывать — насколько специфичны требования компании к создаваемой внутренней системе корпоративного поиска и задействовать продукты именно того вендора, который максимально эффективно может эти корпоративные требования исполнить.

### **Литература**

1. Панасенко С. В., Панасенко В. А. Критерии компаний вендоров на рынке систем корпоративного поиска // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2015. № 2 (47). С. 144–150.
2. Продукты и услуги для пользователей Google // <https://www.google.ru/intl/ru/about/company/products/>
3. Официальный сайт компании IBM // <http://www.ibm.com/>



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА**

*Збірник тез наукових робіт*

VI МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«30» червня 2016

*Сборник тезисов научных работ*

VI MEЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«30» июня 2016

*Abstracts of scientific works*

VI INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE

**«ACTUAL ISSUES OF ECONOMY AND FINANCE»**

«30» June 2016

**Видано у авторській редакції**

---

Адреса: Україна, м. Київ, 04071, а/с 118  
Контактний телефон: +38(067) 401-84-35  
Телефон/факс: +38(044) 222-5889  
E-mail: [info@frada.com.ua](mailto:info@frada.com.ua)  
<http://www.frada.com.ua>  
<http://www.inter-nauka.com>

Підписано у друк 15.07.2016. Формат 60×84/16  
Папір офсетний. Гарнітура PetersburgC. Друк на дуплікаторі.  
Тираж 150. Замовлення № 313.  
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у Видавництві ТОВ «Спринт-Сервіс».  
Свідоцтво: Серія ДК №4365 від 17.07.2012  
Контактний телефон: +38(050) 647-1543